'ÖMÜR BOYU YENİLEME' PROBLEMİ

Sağlık sigortalarında verilen ömür boyu yenileme garantisi anlaşmazlıklara neden olabiliyor. Yönetmelikte, yenileme garantisinin hangi koşullarda verileceği yer alırken, sağlanacak teminatın kapsamı belirtilmiyor. **›S.40**

AFET HASARI 13 YILIN EN DÜŞÜĞÜ

Yılın ilk yarısında gerçekleşen doğal afetlerin küresel ekonomik hasarı 73 milyar dolar, sigortalı hasarıysa 20 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sigortalı hasar, 2006'dan beri kaydedilen en düşük seviyedeydi. **›S.37**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2019 YIL: 35 / SAYI: 489 AYDA BİR YAYINLANIR

BES'TE FON BÜYÜKLÜĞÜ

100 MİLYAR LİRAYI AŞTI

Ülkemizin en önemli tasarruf araçlarından biri olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), kritik bir aşamayı daha geçmiş bulunuyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) yayınladığı 12 Temmuz 2019 tarihli son rakamlara göre devlet katkısıyla beraber BES fonlarındaki birikim miktarı 100 milyar lira eşiğini aştı. Toplam katılımcı sayısı ise 12 Temmuz 2019 itibarıyla 6 milyon 800 bin kişi seviyesinde. EGM verilerine göre, katılımcıların devlet katkısı hariç 86 milyar 836 milyon liralık toplam fon tutarının 78.3 milyar liralık kısmı faizli fonlardan oluşurken, 8.5 milyar liralık kısmı ise faizsiz fonlardan oluştu.

Sistemdeki fon büyüklüğünün 100 milyar lirayı aşması sektör yöneticileri tarafından önemli bir başarı olarak görülüyor. Özellikle gönüllü BES tarafında yapılacak reformların ve düzenlemelerin Otomatik Katılım sonrası gerçekleşen yavaşlamayı tersine çevirmesi bekleniyor. BES'te biriken fonların kaçmasını engelleyecek tamamlayıcı nitelikte bir alternatif emeklilik sisteminin getirilmesinin, kıdem tazminatlarının BES şirketlerince değerlendirilmesinin ve BES'e gelecek nakit çekme özelliğinin birikimlerin bozulmasını engelleyeceği ve sistemde kalışı destekleyeceği düşünülüyor. **›S.22**

KALKINMA PLANI'NDA 'BES' VURGUSU

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin ilk kalkınma planı olan ve 2019-2023 dönemini kapsayan On Birinci Kalkınma Planı'nda sigortacılık ve tasarruf başlığı altında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde önemli düzenlemeler yapılacak.

MİKRO ÜRÜNLER SİGORTA TALEBİNİ ARTIRIR

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ülkemizde sigortalılık seviyesini yükseltmenin önemini vurgulayarak, "Basit ve anlaşılır oto dışı sigorta ürünlerinin yanı sıra, mikro sigorta gibi farklı gelir seviyelerine ve ihtiyaçlara yönelik ürünler sigortaya talebi artıracaktır" dedi. **›S.13**

GENÇLERİN SEKTÖRE İLGİSİ YÜKSEK

Sigortacılık bölümlerinin kontenjanlarının her yıl dolduğunu söyleyen İstanbul Cerrahpaşa ve Marmara Üniversitesi öğretim görevlileri, yükseköğretimin sigortacılık kariyeri için önemine dikkat çekiyor. **›S.20**

SEKTÖRÜN TÜM KESİMLERİ SDDK'DA TEMSİL EDİLMELİ

TOBB SAİK'in Tarsus'ta düzenlediği toplantıda konuşan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, SDDK'nın mutlaka bağımsız bir yapıda olması gerektiğini belirterek, "7 kişilik kurul içinde sigorta şirketlerinden, acentelerden ve eksperlerden temsilci olmasını istiyoruz" dedi. **›S.32**

Endişelerin odağı TEKNOLOJİ

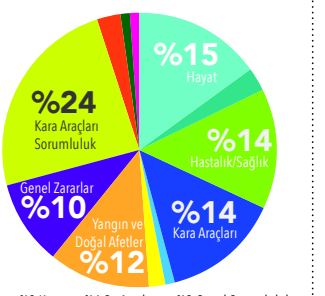
Sigorta sektöründe öne çıkan riskleri belirlemek için her iki yılda bir gerçekleştirilen "Banana Skins" (Muz Kabukları) çalışmasının 2019 sonuçları açıklandı. Küresel sigorta sektörünü en çok endişelendiren ilk üç risk teknolojik değişimler ve sektörün buna yaklaşımı etrafında şekillendi. Listede birinci sıraya teknoloji riski yerleşirken, siber riskler ikinci, değişim yönetimi ise üçüncü olarak öne çıktı. Araştırmanın Türkiye sonuçlarında da ilk sıraya teknoloji riski yerleşti. Daha önceki yıllarda ilk 10'da bile olmayan iklim değişikliği ise listeye ikinci sıradan giriş yaptı. **›S.26**

DEPREM TEMİNATLI KONUT SAYISI 10 MİLYONA YAKLAŞTI

Türkiye'de yaşanan en büyük depremlerden biri olan 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nin üzerinden 20 yıl geçti. 1999 yılında sadece 500 bin civarında olan deprem teminatlı konut sayısı, Marmara Depremi'nden sonra zorunlu olan deprem sigortası ile 20 yıl sonunda 9 milyon 107 bini aşmış bulunuyor. Türkiye genelinde sigortalılık oranı ise %51.6 seviyesinde. **›S.18**

YAPAY ZEKANIN GELECEĞİ BU KİTAPLARDA

İş süreçlerinde ve toplumsal hayatta gerçekleşmesi beklenen büyük değişimlerin arkasında yapay zeka yer alıyor. Yapay zeka hakkında doğru bilgilenmenin kaynaklarından biri de uzmanların bu konuda kaleme aldığı kitaplar. 2019'un iddialı kitaplarını inceleyen Ali Erhan Tamer, 3 kitaba dikkat çekiyor. **›S.50**



6 AYLIK PRİM ÜRETİMİ 30 MİLYAR LİRA

Türk sigorta sektörünün 6 aylık prim üretimi rakamları açıklandı. 2019 yılı Haziran sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %18 artarak 30 milyar 477 milyon lira oldu. Hayat dışında üretim 25 milyar 934 milyon lira olurken, hayat tarafındaki üretim 4 milyar 543 milyon lira olarak kayıtlara geçti. **›S.16**

Yurt dışı seyahatlerinizde yanınıza almayı unutmayın: Seyahat Sağlık Sigortası

Seyahatlerinizde sağlığınızı dert etmeyin. **Halk Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası** ile yurt dışı seyahatlerinizde hastalık veya kaza halinde acil tıbbi yardım hizmetlerinin yanı sıra tedavi giderlerinizi karşılayın, tam güvencenin rahatlığını yaşayın.

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

AXA Kurumsal Sorumluluk haftası dolu dolu geçti

AXA Grubu'nun tüm dünyada çalışanlarının gönüllü katılımıyla düzenlediği Kurumsal Sorumluluk Haftası, bu yıl "Çevre ve İklim Değişikliği", "Sağlıklı Yaşam ve Hastalıkların Önlenmesi" ve "Sosyal Eşitsizlikler ve Dahiliyetçilik" temalarıyla düzenlendi.

AXA Sigorta bir hafta boyunca tüm çalışanları ve acentelerini dahil ederek, sosyal sorumluluk farkındalığını artırmak amacıyla; barınak ziyareti, sahil temizliği, kan bağışı gibi farklı etkinlikler gerçekleştirirken; kadın istihdamı, Down Sendromu ve çocuklarda risk ve sigorta bilinci gibi konularda da farkındalığı artırmaya yönelik çalışmalar düzenledi. AXA, her yıl dünyanın dört bir yanındaki çalışanlarının eş zamanlı ve gönüllü katılımıyla gerçekleştirdiği Kurumsal Sorumluluk Haftası'nı bu yıl 1-5 Temmuz tarihleri arasında gerçekleştirdi. Şirketin "Çevre ve İklim Değişikliği", "Sağlık ve Hastalıkların Önlenmesi" ve "Sosyal Eşitsizlikler ve Dahiliyetçilik" konularına odaklandığı haftaya AXA Sigorta üst yönetim ekibi, çalışanı ve acentelerinin desteğiyle toplumsal yaşam ve çevreye artı değer yaratan çalışmalar gerçekleştirildi.

TELEFON KAZASINA SON

"AXA Tüm Kalplerde" gönüllüleri birlikte hayvan barınaklarını ziyaret ederek yardıma muhtaç hayvanların mama ve sevgi ihtiyaçlarını karşıladı; TURMEPA ile Kınalıada sahillerini plastik atıklardan temizledi; hastanelerde kan bekleyen binlerce insanın hayatını kurtarmak için Kızılay'a kan bağışı yaptı; ARYA ile birlikte kadın istihdamı odağında düzenlenen atölyelere katılarak kadın girişimcilere nasıl daha fazla destek verebileceklerini araştırdı. Down Sendromu'na yönelik farkındalığı artırmak adına Genel Müdürlük binasında yer alan kafeteryayı da Down Sendromlu gençlerin çalıştığı Down Café'ye emanet eden şirket, ÇEKÜL Vakfı ve Nahıl Vakfı'nı ise yine Genel Müdürlük binasında ağırladı. Ayrıca AXA çalışanlarına daha sağlıklı bir yaşam sürmek ve iklim değişikliğinin etkilerini azaltmak için atabilecekleri bireysel adımların anlatıldığı içerikler hazırlandı. Küresel temaların yanı sıra sigorta bilinci ve yol güvenliği de AXA Sigorta'nın bu yıl Kurumsal Sorumluluk Haftası'na dahil ettiği konular arasında yer aldı. AXA çalışanları çocuklarıyla birlikte işe geldikleri 5 Temmuz günü Çocuk Gelişimi ve Oyun Terapisti Özge Selçuk Bozkurt ile birlikte çocuklarına sigorta ve risk kavramlarının yanı sıra sigorta güvencesi altında yaşamanın önemini anlattı. Şirket ayrıca 2018 yılından bu yana devam eden "Telefon Kazasına Son" kampanyası için Türkiye'nin en başarılı F1 eSporcusu ve yayıncısı Cem Bölükbaşı ile bir etkinlik düzenledi. Sürüş esnasında mobil telefon kullanımının zararlarına dikkat çekmeyi hedefleyen etkinlik kapsamında Bölükbaşı ve katılımcılar, otomobil sürerken aynı zamanda mobil telefon kullanmanın ne kadar zor ve tehlikeli olduğunu bir simülatör ile deneyimleme fırsatı buldular.

Sigorta Sektöründe Yılın Markası: AXA Sigorta

Türkiye'de sigorta sektörüne yenilikçi bakış açısı ve küresel bilgi birikimiyle öncülük eden AXA Sigorta, Campaign Agency & Brand of the Year 2018'de sigorta kategorisinde altın ödülü alarak "Brand of the Year" (Yılın Markası) seçildi. Markaların yıl boyunca gerçekleştirdikleri pazarlama ve iletişim çalışmalarının dünya çapında denetim ve danışmanlık hizmeti veren PricewaterhouseCoopers'ın değerlendirdiği "Agency & Brand of the Year" ödülleri, Campaign İngiltere ile Campaign Asya Pasifik tarafından 25 yıldır düzenleniyor. Türkiye'de ise geçtiğimiz yıldan bu yana gerçekleştirilen ödüller, farklı sektörlerdeki tüm oyuncuların çalışmalarını değerlendirmeye alıyor. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, bu ödüle layık görülmekten gurur duyduklarını ifade etti: "AXA olarak işimiz insanları, kıymet verdikleri tüm varlıklarını ve hayallerini sigorta güvencesiyle korumak, hayallerine giden yolda onları desteklemek. İşlerimizin odağına müşterilerimizi alarak 'Ödeyenden Çözüm Ortağına Dönüşüm' felsefesiyle ilerliyoruz. Ayrıca iletişim çalışmalarımızla ülkemizde sigorta farkındalığının artırılmasına da katkı sağlıyoruz. Çabalarımızın iletişim ve pazarlama sektörünün önde gelen kurumları tarafından takdir edildiğini görmek mutluluk verici. Bu yıl hayata geçirdiğimiz ve müşterilerimizin hayallerini gerçekleştirmeleri için yanlarında olduğumuzun altını çizen 'Know You Can' iletişim kampanyasının da aynı etkiyi yaratacağına eminim" dedi.

Otomatik Katılım, Otomatik BES online ile çok kolay!

OTOMATİK BES online

Otomatik BES
Halk Emeklilik ile mutlu herkes!

Otomatik Katılım Sistemi'nde
Halk Emeklilik size çok kolay bir çözüm sunuyor.
Otomatik BES online sayfamıza şimdi giriş yapın, tekliften sözleşmeye tüm işlemlerinizi hemen gerçekleştirin.

HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0 850 800 44 00

HALKBANK

Seyahat Sağlık Sigortası ile seyahatler artık daha güvenli

Günümüzde seyahat anlayışlarının değişmesiyle birlikte hem yurt içinde hem de yurt dışında deneyim kazanmak için yapılan seyahatler ve tatiller artıyor. Seyahat ederken, tatil yapıyorken önemli konuların başında güvenlik geliyor. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, seyahat sağlık sigortasının vize işlemleri için çok önemli bir evrak olmasının yanı sıra yurt içi ve yurt dışındaki seyahatler esnasında karşılaşılabilecek her türlü sağlık probleminin de teminat altına alınabildiğinin altını çizdi. "Poliçeyi seyahatiniz süresince alabileceğiniz gibi çok sık seyahat eden biriyseniz yıllık ya da iki yıllık poliçe seçeneklerini de değerlendirebilirsiniz" diyen Duman sözlerini şöyle sürdürdü: "Burada en önemli konu bir yıllık poliçelerde yurt dışında kalış sürenizin 184 günden fazla olmaması gerekiyor. Yıl içinde giriş çıkışlarınızı takip ederek bu süreye dikkat etmeniz de gerekli. Kısaca bahsetmek gerekirse bulunduğunuz ülkede acil bir hastalık ve kaza sonucunda tedavi gerektiren durumlar olduğunda tedavilerinizin tamamı karşılanıyor. Buna ilaveten ilaç organizasyonu, taburcu edildikten sonra ikametgahınıza dönüş masrafları gibi çok çeşitli teminatlar da bulunuyor. Bu sigortanın bir diğer işlevi de yurt dışındayken size dost ve destek hattı hizmeti sağlamasıdır. Acil durumlarda yakınlarınıza ulaşamadığınızda acil durum mesaj hattını arayarak mesajınızı bırakabilir ve ulaşılmasını istediğiniz telefon numarasını ileterek işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz. Mesajınız en kısa sürede ilgili kişilere iletilecektir." Yurt dışındayken Dünya Sağlık Örgütü'nün acil durum ölçütlerine uygun olarak tanımladığı tüm vakaların teminata dahil olduğunun altını çizen Remzi Duman, "Acil durum terimini biraz daha açarsak, ani bir hastalık ya da kaza ve yaralanma sonucunda hayati tehlike barındıran veyahut seyahatinizi engel olabilecek tüm durumlar teminata dahildir. Bunların başında kalp krizi, astım krizi, ritim bozuklukları, donma, suda boğulma, güneş çarpması gibi olaylarla birlikte travma sonucu oluşan kırık, çıkık vakaları da teminat dahilindedir. Ayrıca çok cüzi primler ödeyerek bu sigorta poliçesine sahip olabilirsiniz. Diğer sigorta branşlarıyla kıyaslandığında en uygun fiyatlı olan poliçelerden bir tanesi seyahat sağlık sigortasıdır. Poliçe teminatlarını alırken tüm dünya, Avrupa ve Türkiye diye seçenekler bulunuyor. Tüm dünya seçeneğini seçtiğinizde İran ve Kuzey Kore dışındaki tüm ülkeler teminat dahilindedir. Dikkat edilmesi gereken noktalardan birisi, seyahatinizden önce ülkede savaş hali ortaya çıkar ise poliçe teminat kapsamı dışında olur" diye konuştu.

7/24 ULAŞILABİLİR ASİSTANS HİZMETİ SAĞLIYORUZ

Seyahat sağlık sigortasının yurt dışına çıkmadan önce yaptırılması gerektiğine dikkat çeken Remzi Duman, "Pasaport kontrolünden geçtiğiniz andan itibaren sigorta teminatı başlar. Poliçeyi yanınızda taşımanıza gerek yok. Bu doğrultuda 7/24 bizim asistans firmamızın numarasını arayarak destek isteyebilirsiniz. Bu tarz sigortalarda kullandığımız asistans firmaları tüm dünyaya yayılmış olan, ofisleri mevcut firmalar oldukları için en kısa sürede size destek verecektir. Seyahatiniz esnasında bir tutuklanma, ceza gibi hoş olmayan olaylar yaşarsanız da seyahat sağlık sigortası bir asistans hattına sahip olduğu için bu destek hattını arayarak mali kefalet ücretinizin yatırılmasını talep edebilirsiniz.

Asistans firmamız 3.500 liraya kadar olan kefalet ücretlerini hemen yatırıyor. Daha sonra sigortalı kişi ülkeye dönüş yaptığında 15 gün içinde bu ücretin geri ödenmesi bekleniyor. Bir başka kullanım alanı olarak da bavulunuzun, bagajınızın kaybolması veya çalınması gibi durumlarda poliçede 250 euroya kadar teminatınız bulunuyor. Bu sigortanın en güzel yanlarından birisi de eğer 5 günden fazla hastanede kalmanızı gerektirecek bir durum varsa sigortacınızı arayarak, isim bildirerek refakatçi talebinde bulunabilirsiniz. Bu durumda gelmesini talep ettiğiniz refakatçinizin uçak bileti ve 4 güne kadarki konaklama ücretleri ödenir. Eğer ki yurt dışında ölüm gerçekleşirse bu noktada da cenazenin ülkeye dönüşü konusundaki her türlü masraf ve organizasyon tutarı teminat dahilindedir. Bu önemli bir teminat ve 30 bin euroya kadar da ödeme sağlıyor" dedi.

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, Güneş Sigorta seyahat sağlık sigortasının yurt dışında ve yurt içinde seyahatlerde karşılaşılabilecek her türlü sağlık problemini teminat altına aldığını ve birçok özelliği ile sektördeki benzerlerinden ayrıştığını söyledi.

Sigorta ile seyahatlerde endişeye yer yok

Türkiye'de yapılan seyahatlerde ortalama geceleme sayısının azaldığını ancak yapılan harcamaların yükseldiğini ifade eden **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**; tatil günlerinin halkımız için artık daha değerli olduğunu, sigorta ile bu günlerin güvence altına alınabileceğini söyledi.

Her yıl gezi ve tatiller için yapılan harcamaların artıyor olması Türk halkı için seyahatlerin vazgeçilmez olduğunu gösteriyor. Kimi zaman pek çok emek ve araştırma ile oluşturulan planlar, beklenmedik bir aksaklık ya da sağlık sorunu ile yarıda kalabiliyor. Seyahat sigortaları ise keyifli yaz tatillerinde duyulabilecek endişeyi minimum seviyeye indirmek için hesaplı ve kolay bir çözüm sunuyor. Ülkemizde seyahat için yapılan harcamaların son yıllarda devamlı olarak artış gösterdiğini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Türkiye'deki seyahat alışkanlıklarının değişimi ve sigortanın değeri hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Ülkemizdeki aile ve bireylerin yıl içinde yaptığı harcamalar içerisinde seyahat planları önemli bir kalem konumunda. Türkiye İstatistik Kurumu'nun geçtiğimiz günlerde gerçekleştirdiği 'Hanehalkı Yurt İçi Turizm Araştırması', yurt içinde yapılan seyahat harcamalarının bir önceki yıla göre %14 civarında arttığını gösteriyor." Buna karşın, seyahatlerdeki ortalama geceleme sayısının önceki yıla göre %4.7 oranında azaldığını ifade eden Koray Erdoğan, "Bu da tatillerimizin her gününün artık daha değerli oluğunu gösteriyor. Durum böyle olunca, yurt içinde ya da yurt dışında karşılaşılabilecek risklere karşı uygun fiyatlara yaptırılacak seyahat sigortası her zamankinden daha da anlamlı bir hâl alıyor" diye konuştu.

İPTALDEN RÖTARA SİGORTA KORUMASI

Sektördeki en kapsamlı ve en hesaplı seyahat sağlık ürünlerinden biri olan Ray Sigorta Tripplus Seyahat Sigortası, kişiyi hem yurt içinde hem de yurt dışında ani ortaya çıkabilecek sağlık risklerine ve yaşanabilecek yaralanmalara karşı koruma altına almanın yanı sıra vizenin reddinden rötara kadar pek çok riski teminat altına alan alternatifleri de barındırıyor.

Tripplus Vize ürünü, yabancı ülkelere vize alımı için gereken asgari seyahat sağlık teminatları dışında hastalık vb. durumlarda ülkeye nakil işlemlerini de karşılıyor ve uygun prim avantajı sağlıyor. Tripplus Basic ürünü, Tripplus Vize ürününe ek olarak vizenin reddedilmesi durumunda vize başvuru ücretinin iadesi, bagaj kaybı ve bulunmasına ilişkin harcamaları da içeren genişletilmiş teminat sunuyor.

En geniş kapsamlı ürün olan Tripplus Yurt Dışı paketinde ise Tripplus Basic paketi içeriğine ek olarak, sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyesinin yurt dışına seyahati ve konaklaması, ilaç gönderilmesi, gecikmeli veya kayıp bagaj, aktarmalı uçuşların kaçırılmasının yanı sıra 2 saati aşan rötar durumu, kapkaç ve hukuki danışmanlık gibi pek çok duruma özel olarak konulmuş teminatlar yer alıyor.

Kefalet sigortası bankacılık ürünlerine alternatif bir çözüm

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, finansal sektörün yeni tanışmaya başladığı kefalet sigortalarına ilginin her geçen gün hızla artmaya başladığını söyledi. Kefalet sigortalarında sigorta şirketinin, borçlunun sözleşmeden veya kanundan doğan yükümlülüğünü yerine getirmemesi riskine karşı alacaklıya ya da kuruma düzenlediği kefalet senedi bedeline kadar kefil olduğuna dikkat çeken Gölpınar, "Bu sigorta türü geleneksel sigorta uygulamalarından ziyade bankacılık ürünlerine alternatif bir finansal enstrüman niteliğinde. Kefalet sigortası ile sigorta şirketi, sigortalının kefili oluyor ve sigortalı, kuruma olan borcunu yerine getirmediği takdirde kurumun maruz kaldığı zararları tazmin etmeyi taahhüt ediyor" diye konuştu.

ÜLKE EKONOMİSİNE KATKISI VAR

Kefalet sigortasının, teminat mektubu işlevine sahip bir sigorta ürünü olduğuna ve üçüncü kişilerin zararlarını sigortalı adına telafi ettiğine işaret eden Gölpınar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Özellikle ticaret, inşaat ve mühendislik faaliyetlerini gerçekleştiren şirketler yaptıkları iş gereği yükümlülüklerini yerine getireceklerini üçüncü kişiye ispatlama ya da garanti etme açısından kefalet sigortası sözleşmelerine ihtiyaç duyuyor. Bu teminat ve garantilerin müşteri talebi alınır alınmaz en kısa sürede ve güvenilir bir şekilde müşteriye sunulması ihaleye katılım açısından önem arz ediyor. Sigorta şirketleri bankalardan farklı olarak müşterilerin bankada oluşan limitlerini tüketmeden hızlı ve güvenilir bir çözüm sunuyor." Gölpınar, "Ayrıca, borçlunun bankalar nezdindeki kredi limitlerinin tüketilmemesi bakımından sigortalılar için ek bir avantaj sağlıyor" diyerek, Doğa Sigorta olarak önceliklerinin geçici, kesin ve avans kefalet sigorta poliçeleri tanzim etmek olduğunu söyledi. "Yurt dışı reasürans şirketlerinin de desteğiyle rekabetçi koşullar sunulması amaçlanmakta olup, ticari işletmelere zaman ve maliyet tasarrufu ile değer katılması planlanıyor" diyen Gölpınar sözlerini şöyle tamamladı: "Sigorta şirketlerinin de katılımıyla firmaların kapasitelerini bu vesileyle artırmalarına yardımcı olunması, yurt dışında yaygın olarak kullanılan bu sistemin ülkemizde de kullanılırlığının artırılması ve bu sayede ülke ekonomisine katkıda bulunulmasını hedefliyoruz."

Teminat mektubu ile aynı işlevi gören kefalet sigortalarının bankacılık ürünlerine alternatif bir finansal enstrüman olduğunu söyleyen **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar**, Doğa Sigorta'nın ürün grubuna eklenen kefalet sigortasında sigorta şirketinin sigortalının kefili olduğunu ifade etti.

Kaskoda primler yükselebilir

Yedek parça maliyetlerindeki artış, Türk sigorta sektöründe toplam prim üretiminin yarısının geldiği motor branşında büyüme ve kârlılığı olumsuz etkiliyor. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, 2018 yılının ikinci yarısında başlayan döviz kurlarında yaşanan hızlı yükselişin bütün sektörlerde maliyetleri olumsuz etkilediğini belirterek, "Türk sigorta sektöründe de toplam prim üretiminin yarısı 'motor' branşından geldiği için yedek parça maliyetlerindeki artış ister istemez kasko branşındaki büyümeyi ve kârlılığı olumsuz etkilemeye devam ediyor" diye konuştu.

"2019 yılı için sektör görece olarak büyüyor görünebilir ancak bu büyümenin prim bazında olduğu unutulmamalı" diyen Gölpınar sözlerini şöyle sürdürdü: "Rakamlara baktığımızda kasko branşında büyüme görünse de poliçe adedi bazında küçülme olduğu başka bir gerçek. 15 Temmuz 2019 tarihi itibarı ile poliçe adedinde %7 oranında düşüş (2018 yılı 3 milyon 499 bin 854 poliçe / 2019 yılı 3 milyon 268 bin 850 poliçe) olmasına karşılık yazılan prim oranında %20 oranında artış (2018 yılı 3 milyon 889 bin 939 lira prim / 2019 yılı 4.661.118 lira prim) yaşanıyor."

POLİÇE YENİLETMEYENLERİN ORANI ARTIYOR

Kaskoda poliçe adedi bakımından ciddi bir küçülme yaşanmasının sebeplerinden birinin de sıfır kilometre araç satışlarındaki düşüş olduğunu ifade eden Gölpınar, "Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin verilerine göre 2019 yılı ilk altı ayında hususi kullanım tarzında %43 (2018 yılı 275 bin 870 adet / 2019 yılı 156 bin 378 adet) kamyonet araç satışları %50 (2018 yılı 77 bin 478 adet / 2019 yılı 38 bin 766 adet) oranında düştüğü gözleniyor. Yaşadığımız ekonomik koşullar vatandaşlarımızı tasarruf etmeye zorluyor olabilir. İlk reaksiyon olarak da kasko poliçelerini yenilemekten vazgeçiyor oldukları görülüyor. Geçen yıl poliçesi olup bu sene poliçesini yeniletmeyen kasko sigortalılarının oranının yükseldiği görülüyor" şeklinde konuştu.

İBRE ZARARA DÖNMEYE BAŞLAYABİLİR

Döviz kurlarındaki artışın kasko primlerine yansıtılmak zorunda kalındığına işaret eden Gölpınar, "Buna bir de araç satışlarındaki azalma eklenince, sektörün lokomotif branşlarından biri olan kaskoda beklenti olumsuza dönmekte. Trafiğe kayıtlı yaklaşık 23 milyon araç içinde kasko sigortalı araç sayısı düşük adetlerde. Sektörde rekabet arttıkça fiyatlar geriliyor. Ortalama poliçe primi 2018 yılına göre %27 artışla 1.271 liradan 1.610 lira civarına yükseldi ancak hasarlar da bu doğrultuda artıyor. Ortalama ödenen hasar dosya maliyetleri %8 artışla 3 bin 911 lira civarında. Bugün için verilen fiyatlar rekabetten kaynaklı düşük fiyatlar. Kaskoda ibre zarara doğru dönmeye başlarsa, ki başlaması yakın, kaskonun fiyatı da artacaktır" dedi.

Gulf Sigorta acenteleri niş ürünlerde uzmanlaşıyor

Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle ilk Aracı Akademisi'ni kurduklarını belirterek, "Bu akademide pek çok acentemizi sorumluluk, finansal sigortalar, özel müşteri grubu ürünleri, nakliyat, seyahat ve servis programları ürünleri konularında yetiştirdik" dedi.

Gulf Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, sektöre getirdikleri yenilikler hakkında değerlendirmelerde bulundu. Sektörde şeffaf bir politikayla ilerlediklerini ifade eden Sevinç, acentelere verdikleri eğitimler ve müşteri ziyaretleri gibi aracılar için yapılan projeleri desteklediklerini belirtti.

Sibel Sevinç, niş ürünlerde uzmanlaştırdıkları acenteleri için rekabetin az olduğu, kârlı ve sürdürülebilir bir alan yarattıklarını ifade etti.

Türkiye genelinde toplam kaç acente ve brokerle çalışıyorsunuz? Acente ve broker sayınızı artırmayı hedefliyor musunuz?
Gulf olarak, dönüşümümüzden bugüne kadar aracı sayımızı %20'nin üstünde artırdık. Nisan 2019 itibarıyla 500'ün üzerinde aracı ile çalışmaya başladık. 2019 sonunda da çalıştığımız aracı sayısını 600'ün üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Özellikle İstanbul ve çevresini büyümek istediğimiz öncelikli lokasyon olarak belirledik.

Satış kanallarınız hangi branşlarda yoğun üretim yapıyor? Üretimde kanal dağılımınız nasıl?
Sektörden oldukça farklı bir branş dağılımımız var. Bu dağılımı sağlamak yılların emeği diyebilirim. Acente ve broker kanalı üretimimizin ağırlığı sorumluluk ve finansal sigortalardan geliyor. Toplam prim üretimimizin %35'i bu branşlardan oluşuyor. Sorumluluk branşında ilk akla gelen şirketiz. Özellikle tek başına (yangın ürününden bağımsız) işveren sorumluluk, ürün sorumluluk, ürün geri çağırma, çevre sorumluluk ve mesleki sorumluluk poliçeleri düzenliyor olmamız bu branştaki tercih edilme sebeplerimizden sadece biri. Bunun yanında lokal otoritemizle yüksek kapasite sağlıyor olmamız ve bu branşta aracılarımıza verdiğimiz yoğun müşteri ziyareti desteği ile hızlı operasyonel süreçlerimiz şirketimize artı bir değer kazandırıyor.

'ACENTELER NİŞ ÜRÜNLERLE RAKİPLERİNDEN AYRIŞIYOR'

Bu ürünler özellikle acenteler tarafından yoğun ilgi görüyor ve onları da rakiplerinden ayırarak sektörde niş ürünlerden oluşan bir portföy oluşturmalarına olanak sağlıyor. Bu konuya özellikle dikkat çekmek istiyorum. Acentelerimiz gelecek yıllar için mutlak suretle bilgi ve birikimlerini kullanabilecekleri, onların sigortalılar tarafından özellikle tercih edilmelerini sağlayacak, sektörde farklılaştıracak niş ürünlere eğilmeli. Bu ürünlerin detaylarına hâkim olmalı, kendilerini eğitmeli, buna zaman ayırmalılar. Gelecek dönem niş ürünlerde yetişmiş aracılar için kesinlikle daha kazançlı ve sürdürülebilir olacak.

'BEKLEDİĞİMİZ BÜYÜMEYİ GERÇEKLEŞTİRİYORUZ'

Portföyümüzde yangın (bireysel ve ticari) branşının ağırlığı ise %24 civarındadır. 2018 yılında yangın branşı en çok büyüdüğümüz branştı. Sonra sırasıyla; %19 payla kasko, %12 ile ferdi kaza ve seyahat, %10 ile nakliyat branşları geliyor. 2019 yılında en öncelikli hedefimiz seyahat ve nakliyat branşlarında sektörün üstünde bir büyüme sağlamak. Hem ürün hem de sistem tarafında ciddi iyileştirmeler sağladığımız bu iki branşta hedeflerimizin üzerinde ilerliyoruz. Aracılarımızla bu ürünlerde pek çok proje yapıyoruz, onların girişim fikirlerini önemsiyoruz ve buna paralel olarak sistem altyapımızı geliştiriyoruz. Satışlarımızın %31'i broker %69'u ise acente üzerinden gelmektedir.

Satış kanallarınızı belli branşlarda uzmanlaşması için teşvik ediyor musunuz? Bu konuda bir çalışmanız var mı?
Bu konuda sektördeki ilk şirketlerden biriyiz. Yıllardır bu konuya yatırım yapıyoruz. Aracılar için İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle ilk Aracı Akademisi'ni kuran şirketiz. Bu akademide pek çok acentemizi sorumluluk, finansal sigortalar, özel müşteri grubu ürünleri, nakliyat, seyahat ve servis programları ürünleri konularında yetiştirdik. Şu anda sadece bu ürünlerde uzmanlaşmış Gulf ile çalışan 42 acentemiz var. Bu acentelerimizle uzun süren planlı eğitimler ve yüzlerce müşteri ziyareti gerçekleştirdik. Geldiğimiz noktada onlar için de yeni bir pazar yaratmış olduk. Üstelik bu alan rekabetin az olduğu, kârlı ve sürdürülebilir bir alan.

Acente ve brokerler neden Gulf ile çalışmayı tercih etmeli?
Risk kabul kriterleri de dahil olmak üzere şeffaf bir politikamız var. Şeffaf olma politikamıza paralel olarak her yılın başında, o yıl için uygulanacak rapel (kâr komisyonu) oranlarını ve hesaplama yöntemini, tüm acentelerimize duyuruyor ve taahhütte bulunuyoruz. Üstelik bunu 16 yıldır kesintisiz olarak yapıyoruz. İstikrarlı stratejimiz ile farklı ürün alternatifleri ve yeni pazar yaratma konusunda önderlik yaparak geniş teminatlar sunuyoruz. Sektördeki en geniş kasko, konut, seyahat ve sorumluluk sigortası ürünlerine sahibiz.

'FARKIMIZ KOLAY ULAŞILABİLİRLİK'

ISO 9001 ve ISO 10002 standartlarında servis veren çok tecrübeli ve donanımlı bir hasar ekibimiz var. Hasar sonrası müşteri memnuniyet oranı oldukça yüksek. Acente ve brokerlardan gelen proje tekliflerini daima hassasiyetle inceler ve optimum çözümü sağlamaya çalışırız. Aracıların portföy mülkiyetine saygı duyarız. Standart yazılı ilkelerimiz var ve bu ilkeler tüm aracılar için uygulanır. Tüm kademelerdeki çalışanlarımızın kolay ulaşılabilir olması bizi öncelikli kılıyor ve rakiplerimizin bir adım önüne taşıyor.

Koru Sigorta'nın en değerli kaynağı çalışanları

Koru Sigorta İnsan Kaynakları birimi, İK süreçlerinin yeniden yapılandırılması kapsamında yürüttüğü çalışmalara her geçen gün bir yenisini ekleyerek devam ediyor. İnsan Kaynakları Müdürü Nihal Başoğlu, İnsan Kaynakları olarak çalışma arkadaşları için mutlu ve sağlıklı bir çalışma ortamı yaratmanın birincil görevleri olduğuna inandıklarını söyledi. Başoğlu, "Sürdürülebilir büyüme için yüksek katma değer yaratan, alanının en başarılı profesyonellerinin çalıştığı, tüm paydaşlarının faaliyetlerinin bir parçası olmaktan gurur duyduğu, sektörde tercih edilen bir kurum olmayı hedeflemekteyiz. Sene başında gerçekleştirdiğimiz Strateji Toplantısı'nda çalışanlarımızın görüşleri doğrultusunda şirketimizin gelişime açık alanları arasında öne çıkan başlıkları ve bu konuda alınacak aksiyonları hep birlikte belirledik. Çalışma arkadaşlarımızın performanslarının objektif olarak yönetilmesi ve performansta en üst seviyenin yakalanması amacıyla ölçülebilir hedeflerle, yukarıdan aşağıya değerlendirmeyi kapsayan Performans Yönetim Sistemi'ni uygulamaya başladık" diye konuştu.

Koru Sigorta İnsan Kaynakları ekibini; İnsan Kaynakları Müdürü Nihal Başoğlu (solda) ve Uzman Tuğçe Bilgin yönetiyor.

'ÇALIŞANLAR İÇİN UZMANLIK EĞİTİMLERİ AJANDAMIZDA'

Daha güçlü bir kurum kültürü yaratmak amacıyla, çalışanları odaklarına alarak onların yeteneklerinden maksimum fayda sağlamak için "Çalışma Yaşamı Araştırması" gerçekleştirdiklerini belirten Başoğlu, "Anket sonuçlarına göre iyileştirme alanlarını tespit ederek aksiyon planları oluşturmaktayız. Kariyer planlaması konusunda bizlere bu konuda yol gösterecek bir danışmanlık şirketi ile anlaşma sağladık, her pozisyonun uzmanlık alanlarına göre dikey ve yatay geçişler ile ilgili yol haritası belirledik. Tüm çalışanlarımızın bilgi, beceri ve yetkinlik düzeylerini artırmak ve ekipler arası iletişimi geliştirmek amacıyla şirket çalışanlarımızdan, konusunda uzman iç eğitmenler belirleyerek faydalı olabilecek departmanlara, belirlenen eğitmenler tarafından uzmanlık alanları ile ilgili eğitimlerin verilmesini planlıyoruz" dedi.

'ÖNCELİĞİMİZ ÇALIŞAN BAĞLILIĞI'

"Sosyal sorumluluk projeleri, sportif ve sanatsal etkinlikler organize etmek hedefiyle kurduğumuz sosyal aktivite kulübümüz 'Keyfini Koru' ile arkadaşlarımızla ofis dışında da keyifli vakit geçirmeyi amaçlıyoruz" diyen Başoğlu sözlerini şöyle noktaladı: "En önemli önceliklerimiz arasında çalışan bağlılığı, pozitif deneyim, liderlik ve yetenek geliştirme uygulamalarımızı daha da güçlendirmek yer alıyor. Çalışan devir oranının düşük, personel deneyim ortalamasının çok yüksek olduğu bir şirkette olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bütün bu uygulamaları hayata geçirirken yönetimimizin her daim destekleyici ve gelişime açık olması en büyük motivasyonel süreci oluşturuyor. Koru Sigorta uzun vadeli büyüme stratejisi doğrultusunda İnsan Kaynakları biriminin liderliğinde çalışanlarının yetkinlik düzeyini artırmaya yönelik eğitimler vermeye devam etmektedir. Sürdürülebilir başarının ancak mutlu çalışanlarla gerçekleştirileceğine inanan Koru Sigorta; yeniliklere açık, koşulsuz müşteri memnuniyeti felsefesini özümsemiş, dinamik takım arkadaşlarını bünyesine katmayı sürdürmektedir."

En değerli kaynaklarının kuruma gönülden bağlı, yüksek nitelikli insan gücü olduğunu belirten **Koru Sigorta İnsan Kaynakları Müdürü Nihal Başoğlu**, İK süreçlerinin yeniden yapılandırılması kapsamında yürüttükleri çalışmalara her geçen gün bir yenisini eklediklerini ifade etti.

Quick Sigorta acenteleriyle Eskişehir'de buluştu

Quick Sigorta, Türkiye'deki acentelerini ve paydaşlarını ziyaret ederek, yeni ürün ve faaliyetlerini anlatmaya devam ediyor.

Sigorta sektöründe dijital bir devrim başlatan yerli bir firma olan Quick Sigorta, sigorta acenteleri ile bir araya gelmeye devam ediyor. Son olarak Eskişehir'de düzenlenen toplantı ile sektör buluşmaları hız kesmeden yapılıyor. Bir otelin toplantı salonunda düzenlenen buluşmada, çok sayıda Eskişehirli sigorta acentesi ile Quick Sigorta yetkilileri bir araya geldi. Toplantının gündemini finansal sigorta ürünleri ve sigorta sektörünün genel durumu oluşturdu. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar da toplantıya bizzat katılarak sigorta acenteleriyle önemli bilgiler paylaştı.

BANKA DIŞI FİNANS ALANINI BÜYÜTÜYORUZ

Toplantı sonrası açıklamalarda bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün Türkiye'de hala beklenilen noktada olmadığını belirterek, "Biliyorsunuz sigorta sektörü, ülkemizde eski bir sektör olmasına rağmen henüz beklenilen noktada değil. Özellikle yeni ekonomi programında, banka dışı finans alanının büyümesi söz konusu. Stratejik olarak biz de sigorta sektöründe bu alanda faaliyet gösteriyoruz. Özellikle banka dışı finans alanında ürünler geliştirerek, bu alanın büyümesine katkı sağlamaya çalışıyoruz. Quick Sigorta henüz 2 yaşında bir sigorta şirketi ama buna rağmen kısa süre içerisinde sektörde önemli başarılara imza attı. Özellikle oto ve trafik sigortalarında adette sektör birincisi haline geldi. Bu başarıyı finansal sigorta alanlarında da devam ettirmeye çalışıyoruz. Bu doğrultuda kefalet sigortalarını piyasaya sunduk. Kefalet sigortaları içinde yer alan kefalet senedi ürünü banka teminat mektubuna birebir eşdeğer bir üründür" ifadelerini kullandı.

QUICK FİNANSÇIM

Ayrıca Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, mal alım satımlarında karşı tarafın ödeme ahlakını öğrenmek için yeni bir kredi skorlama ürünü geliştirdiklerinden de bahsederek, "Bugün Eskişehir'de de başta bu finansal sigorta ürünlerimiz olmak üzere bunları anlatıyoruz. Onun dışında Quick Finansçım adı altında yeni bir kredi skorlama ürünü gerçekleştirdik. Mal alım satımlarında ya da hizmet kiralama işlemlerinde karşı tarafın ödeme ahlakını, kredi skorlamasını öğrenmek isteyen müşterilerimiz Quick Finansçım poliçesi üzerinden bu hizmete ulaşabilirler. Bu hizmetleri anlatmak üzere bugün Eskişehir'de ve bölge acentelerimizle bir aradayız" dedi.

Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası'nda kefalet sigortası uygulamaları anlatıldı

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Karadeniz Ereğli'de Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) üyelerine kefalet sigortasını anlattı.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Karadeniz Ereğli'de TSO üyelerine kefalet sigortasını anlattı. Yaşar, Karadeniz Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası Yaşar Tetiker Konferans Salonu'nda kamu ihaleleri ve özel sektöre yönelik ticari işlemlerde banka teminat mektubuna alternatif olan kefalet senedi ürünü konulu konferansa konuşmacı olarak katıldı.

'PİYASAYA KULAK VERDİK'

Ahmet Yaşar konuşmasında, bölgede meydana gelen sel afetine de değinerek "Sigorta öyle enteresan bir şey ki diğer tüm mal ve hizmetlerden farklı olarak ihtiyaç duyulduğunda alınamayacak tek şey. Bugün sel felaketiyle bir kere daha anladık ki, aslında sigorta böyle bir şey; sigorta olmadığında her şey durabilir. Biz sadece kendimizin satmaya çalıştığı, kendimizin dayattığı ürünler değil de gerçekten piyasanın neye ihtiyacı var, iş insanlarımızın neye ihtiyacı var, biraz buna kulak verelim. Hem sahada olalım birbirimizi dinleyelim, birbirimizle istişare edelim, hem de ürünlerimizi talebe göre tasarlayalım istedik ve bunun için yola çıktık. Reel ekonomiye katkı sağlamak için , biz en azından Quick Sigorta olarak 'Hazine'den aldığımız lisansla kefalet sigortası alanında da faaliyet gösterelim' dedik. Kefalet sigortası nedir? Kefalet sigortası adından anlaşılacağı gibi aslında bir kefalet. Bankaların düzenlediği teminat mektupları da aslında bir kefalet ve garanti. Kefalet senedi kamu ihale tarafında standart. Banka teminat mektubu ile farkı banka yazan yerde sigorta, teminat mektubu yazan yerde kefalet senedi yazıyor. Bütün çalışanlarımızın çok ciddi kıdemleri var. Bu iş ne sigorta dinamikleriyle ne de banka dinamikleri ile gitsin dedik. Her iki alandan da yönetici atadık ve buradan bir sentez oluşturacak analiz ekibi oluşturduk. Bir de bünyemize kredi derecelendirme şirketi kattık" dedi. Devlet destekli alacak sigortasına da değinen Yaşar, bu sigorta sayesinde KOBİ'lerin alacaklarını tahsil edememeleri durumunda alacaklarının önemli bir bölümünün devlet destekli alacak sigortası havuzu tarafından karşılandığını söyledi.

'BANKA İLE AYNI RİSKİ ALIYORUZ'

Quick Sigorta Finansal Risk Analiz Müdürü Yasemin Ezenerden ise konferansta yaptığı konuşmada "Kefalet sigortaları konusunda, sigorta firması olarak bankalar ile aynı riski aldıklarını söyledi. Ezenerden, "Banka ile aynı riski alıyoruz. Firmalarımızın taleplerini 2-3 gün içinde sonuçlandırıyoruz. Değerlendirme sonrasında teminat, limit ve fiyatlamayı belirliyoruz" dedi. Konferansın ardından katılımcıların Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar'a sorular yönelttiği bölüme geçildi.

Son derece gösterişli '75 model Ford çekicisi ile dikkat çeken ve geçtiğimiz ay klasik araç festivalinde sergilenen Q Truck adeta yürüyen bir sigorta merkezi.

Q Truck yolculuğuna başladı!

Quick Sigorta'nın son sürprizi ve İstanbul Klasik Otomobil Fuarı'nın gözdesi Q Truck, ülkemizin dört bir yanını dolaşacağı büyük yolculuğuna başladı.

Sigortanın her alanındaki fark yaratan girişimleri ve yenilikçi uygulamalarıyla fark yaratan Quick Sigorta'nın son sürprizi Q Truck oldu. İlk defa İstanbul Klasik Otomobil Fuarı'nda görücüye çıkan Q Truck, yolları arşınlamaya ve geçtiği noktalarda büyük ilgi toplamaya başladı. 4 Temmuz Perşembe günü Ankara motosiklet kulüplerinin Çamlıdere Aluç Dağı Milli Parkı'nda düzenlediği Ankara Motosiklet Festivali'nde yer alan Q Truck ve Quick Sigorta ekibi yine büyük sempati topladı. 7 Temmuz'da Kızılcahamam Cumhuriyet Meydanı'na geçen Q Truck birkaç gün burada kaldıktan sonra Eskişehir'e doğru hareket etti. Çamlıdere ve Kızılcahamam'da bulunduğu sürelerde belediye başkanları tarafından da ziyaret edilen Q Truck yıl boyunca izleyeceği rotayla ilgi odağı olmaya devam edecek. Q Truck, gerçekleştireceği özel sürprizlerle de sigortacılığı ülkemizde tanıtmayı ve sigorta farkındalığını artırmayı hedefliyor.

Quick Sigorta yöneticileri de Q Truck'ın yolculuğunu yakından takip ediyor.

MOBİL BİR TANITIM OFİSİ

Yenilikçi uygulamalarla adından sıkça söz ettiren Quick Sigorta'nın yeni projesi Q Truck, sektörde benzeri görülmemiş bir mobil sigorta merkezi. Q Truck, hızı ve dinamizmi iş süreçlerinin merkezine koyan Quick Sigorta'nın gezen tanıtım ofisi olarak hizmet veriyor. Çok sayıdaki festival, etkinlik ve benzeri çalışmalarda daha bütünlük içinde çalışılabilmesini daha da kolay kılan Q Truck'ın, özellikle motosiklet buluşmalarında etkin olması planlanıyor. Aynı anda 20-25 kişiyi alabilecek şekilde dizayn edilen aracın içerisinde internet bağlantısı, bilgisayar altyapısı, ikramlar için teknik donanım ve güçlü bir havalandırma sistemi bulunuyor. Ürün tanıtımı konusunda açık ortamlarda büyük işlevi bulunan Q Truck'ın gelecek dönemde Quick Sigorta'nın en etkili iletişim merkezlerinden biri haline gelmesi bekleniyor.

Spora Quick Sigorta desteği başarı getirdi

Faaliyete başladığı günden beri sağladığı sponsorluklarla Türk sporunun gelişmesine aracı olan Quick Sigorta'nın destekleri meyvelerini vermeye başladı. Quick Sigorta'nın 2018 - 2019 sezonunda sponsorluğunu üstlendiği Yeniköy Voleybol İdman Kulübü, sezonun İstanbul Avrupa Yakası Şampiyonu oldu. Sapanca Gölü'ndeki Kırkpınar parkurunda düzenlenen Gençler Türkiye Kupası Kürek Yarışları'nda Quick Sigorta'nın sponsoru olduğu Galatasaray Kürek Takımı; 3 adet 1'incilik, 1 adet 2'ncilik ve 3'üncülük olmak üzere 5 kupa kazandı.

Şimdiki gençler çok kârlı

BES'te Kâr birikim paketiyle BES'e dahil olan 18-35 yaş arası herkes
12 ay vadeli ve %0 faizli 1.500 TL'lik kredi fırsatından ve %25 devlet katkısından yararlanıyor,
birikimlerini değerlendiriyor!*

BES'TE KÂR PAKETİ

VakıfBank'tan Kredi Avantajı**
1.500 TL Kredi Fırsatı
12 Ay Vadeyle
% 0 Faiz

ÜCRETSİZ
Medikal Asistans
- HİZMETİ -

ÜCRETSİZ
Diş Sağlığı
- PAKETİ -

ÜCRETSİZ
Diyetisyen
- DESTEĞİ -

Gelir Vergisi Mükellefleri İçin***
Vergi İndirimi
- AVANTAJI -

Hızlı ve kolay başvuru *VakıfBank* şubelerinde.

Müşteri İletişim Merkezi 0 850 222 9 BES 237

Vakıf Emeklilik
VakıfBank Finans Grubu İştirakidir.

* Bireysel Emeklilik Sistemi kapsamında sağlanan devlet katkısının üst limiti, yıllık brüt asgari ücretin %25'i kadardır. ** Tarafınıza kullandırılan kredi, borcun devam ettiği 12 ay boyunca birikimli hayat sigortasında değerlendirilecek olup 12 ayın sonunda BES hesabınıza aktarılacaktır. *** Hayat sigortası primi, ücretli çalışanlar için aylık brüt ücretin %15'i, serbest meslek sahibi olanlar için yıllık gelirin %15'i kadar ve her iki grup için de asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak kaydıyla gelir vergisi matrahından indirilebilmektedir. Detaylı bilgi vakifemeklilik.com.tr'de.

Mikro sigorta ürünleri sigortaya olan talebi artırır

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sektöre ve güncel konulara dair açıklamalarda bulundu. 2018 yılında Türk sigorta sektörünün, hayat dışı branşlar toplamında %20.2 nominal büyüme, reel anlamda ise %0.1 bir küçülme gösterdiğini belirten Pamukçu, "Hayat dışı branşlarda toplam prim üretimi 47.7 milyar lira olarak gerçekleşti. 2018 yılı için sektör toplamını ele aldığımızda ise %17.4 nominal büyüme, reel anlamda ise %2.4 bir küçülme gerçekleşerek prim üretimi 54.6 milyar lira oldu" ifadelerini kullandı.

Branşlar bazında üretimden de bahseden Pamukçu, şunları söyledi: "Kara araçları sorumluluk branşının üretimi 15.8 milyar lira ve bir önceki yıla göre artışı %21.6, kara araçları branşının ise üretimi 7.8 milyar ve bir önceki yıla göre artışı %13.4 olarak gerçekleşti. Bu iki branş dışında en yüksek üretime sahip iki branş olan yangın ve doğal afetler ile hastalık/sağlık branşlarında ise prim üretim artışları sırasıyla %21.4 ve %24.2 olarak gerçekleşti."

2019 yılının ilk çeyrek sonunda ise Türk sigorta sektörünün, hayat dışı branşlar toplamında %18.8 nominal büyüme, reel anlamda ise %0.7 bir küçülme gösterdiğini ifade eden Pamukçu, üretimin ise 15 milyar lira olarak gerçekleştiği bilgisini verdi. 2019 yılı ilk çeyrek sonuçları için sektör toplamını da ele alan Pamukçu, burada nominal olarak %19.8, reel anlamda ise %0.1 büyüme gerçekleştiğini, üretimin 17.5 milyar lira olduğunu aktardı.

Pamukçu, branşlar bazında ilk çeyrek üretim rakamlarını da paylaştı: "Kara araçları sorumluluk branşının üretimi 4.1 milyar lira ve bir önceki yıla göre artışı %12.8, kara araçları branşının ise üretimi 2.1 milyar lira ve bir önceki yıla göre artışı %16 olarak gerçekleşti. Bu iki branş dışında en yüksek üretime sahip iki branş olan yangın ve doğal afetler ile hastalık/sağlık branşlarında ise prim üretim artışları sırası ile %25.8 ve %31.9 olarak gerçekleşti."

HEDEF 'DENGELİ BÜYÜME'

Şirket olarak, 2019 yılı stratejilerini "dengeli büyüme" üzerine kurduklarından bahseden Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına bu yıl da ağırlık vererek, her zaman olduğu gibi branş dengesini sağlamaya devam edeceğiz. 2018 yılında yapmış olduğumuz teknolojik yatırımlarımız, 2019 yılında da devam edecek. Aynı zamanda acentelerimiz için yeni devreye aldığımız TNS Kulüp sistemiyle, hedeflediğimiz ürünlerin satışını acentelerimiz için ayrıcalığa dönüştürerek, gerek acentelerimiz gerekse sigortalılarımız için fark yaratmaya devam edeceğiz. Geçen sene olduğu gibi, 2019 yılında da satış kanallarımızın her zaman yanında olmaya, düzenleyeceğimiz farklı kampanyalarla üretim tarafında kendilerine destek vereceğiz."

'HER EVE BİR POLİÇE'

Ekonomik gelişmeler hakkında da açıklamalarda bulunan Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2018'in ikinci yarısında kur değişiklikleri ile başlayan ve 2019 yılında devam eden ekonomik dalgalanmaların birçok sektörü olduğu gibi sigorta sektörünü de etkilediğini dile getirdi. 2018 yılında ekonomik dalgalanmaların etkilerinin sektöre daha sınırlı yansıdığını kaydeden Pamukçu, "2019 yılında ise bu durum, reel sektörler kadar olmasa bile sigorta sektörü için de olumsuz sonuçlanacaktır. Ekonomik dalgalanmalar, sigorta ürünlerine olan talebin azalmasına ve buna paralel küçülme veya reel anlamda büyüme yaşanmamasıyla birlikte teknik sonuçların olumsuz olmasına yol açacaktır" dedi.

'SİGORTA BİLİNCİNİN GELİŞTİRİLMESİ ÖNEMLİ'

Türk sigorta sektörünün dinamik ve rekabetin yüksek olduğu bir pazar olduğunu vurgulayan Pamukçu, sektörün temel sorunları olarak şunlara işaret etti: "Sigorta bilinirliliğinin ve bilincinin yeteri kadar gelişmemesi ile kişilerin gelir seviyesindeki duruma paralel sigorta penetrasyonunun yetersiz olması, sektörümüzün talebe paralel oto sigortalarına daha eğilimli olması, oto sigortalarındaki mevcut yapı ile teknik olarak zarar edilmesi, son senelerde şirket gelirlerinin teknik gelirler ile değil ancak mali gelirler ile sağlanması, bu gelişimin de sürdürülebilirlikten uzak olması temel sorunlar arasında."

Pamukçu, bu yapıyla yola çıkarak; sektörde penetrasyon seviyelerini yükseltmenin en temel yollarını ise şu şekilde sıraladı: "Zorunlu branşlarda sigortalılık oranlarının artırılması, sigorta bilincinin küçük yaştan itibaren, özellikle okullarda aşılanmaya başlanılması ve ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Basit ve anlaşılır oto dışı branş ürünleri ile birlikte, mikro ürünler gibi gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik ürünler her evde en az bir sigorta poliçesi olmasının önünü açacak ve sigortaya olan talebi artıracaktır."

'SDDK SEKTÖRE İVME KAZANDIRACAK'

Yıl sonuna kadar SDDK'nın kurulma çalışmalarının sonuçlanacağını düşünen Pamukçu, konu hakkında şunları söyledi: "SDDK kurulurken, BDDK gibi idari ve mali özerkliğin ön planda tutulması sektör için olumlu bir gelişme yaratacaktır. Bunun yanında mevzuat ile ilgili düzenlemelerin çok daha çabuk çıkmasının sağlanması, sektörün beklenti ve ihtiyaçlarının giderilmesinde daha etkin bir hareket kabiliyeti yaratılması durumunda SDDK, sektöre bir ivme kazandıracaktır."

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ülkemizde sigortalılık seviyesini yükseltmenin önemini vurgulayarak, "Basit ve anlaşılır oto dışı ürünlerin yanı sıra, mikro sigorta gibi gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik ürünler sigortaya talebi artıracaktır" dedi.

'PAZAR PAYIMIZ ARTIYOR'

Türk Nippon Sigorta'nın 2018 yılında başarılı bir grafik çizdiğine dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak sektör ortalaması üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. Şirketimiz, 2018 yıl sonunda bir önceki yıla göre %40'lık bir büyüme göstererek, pazar payını %1.09'dan %1.26'ya çıkardı. 2019 yılının ilk çeyrek sonuçlarını ele aldığımızdaysa; sene başında belirlediğimiz planlara paralel olarak sektör üzerinde bir büyüme yakalayarak, %30 oranında büyüdük. Geçen senenin aynı dönemine göre de pazar payında bir yükselme sağladık ve payımızı %1.1 olarak realize ettik" diye konuştu.

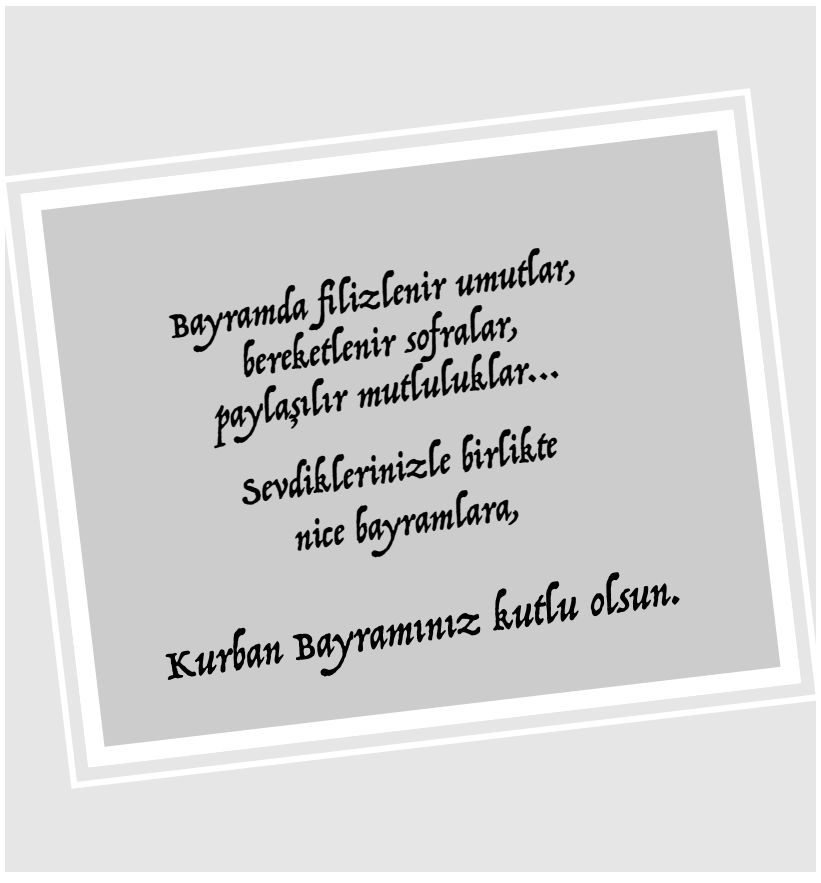
TARSİM, 3. Tarım ve Orman Şurası Tanıtım Toplantısı'nda

3. Tarım ve Orman Şurası'nın tanıtım toplantısı, Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin katılımıyla gerçekleşti.

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın kısa, orta ve uzun dönem stratejilerinin belirlenmesine katkı sağlamak amacıyla ekim ayında yapılacak olan ve Türkiye'nin en geniş katılımlı sektör istişare platformu olması hedeflenen 3. Tarım ve Orman Şurası, Ankara'da, Orman Genel Müdürlüğü (OGM) Konferans Salonu'nda tanıtıldı. Toplantıya, Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli, Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Mühendis Ahmet Savaş İntişah, Tarım Sigortaları Çalışma Grubu Sorumlusu Faruk Bahadır Özer, TARSİM Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürü Orhan Sarıtepe, Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdür Yardımcısı Erol Yalçınkaya, Ankara Bölge Müdürü Hanifi Can ve Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürlüğü'nden Kıdemli Uzman Fatih Koca ile Bakanlık yetkilileri katılım sağladı.

Karpuzda güneş yanıklığının sigortalanması çalışmalarına devam...

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, karpuz ürününde güneş yanıklığının tespiti ve sigortalanmasına yönelik çalışmaları devam eden araştırma projesi hakkında bilgi almak ve değerlendirmelerde bulunmak üzere, Mersin'deki Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nü ziyaret etti. Ziyaret kapsamında Engürülü'ye, TARSİM Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik ve Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdür Yardımcısı Erol Yalçınkaya ile Adana Bölge Müdürü Abdulvahap Kalaycıoğlu eşlik etti. Enstitü Müdürü ve Müdür Yardımcısı tarafından, projenin süreçleri hakkında bilgilendirilen Engürülü ve beraberindeki heyet, araştırmanın gerçekleştirildiği alanda incelemelerde bulundu.



TARSİM, 14. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi'ndeydi

TARSİM, Temmuz ayında, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'nda (TTSO) gerçekleştirilen, 14. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi'ne katılım sağladı. Doğu Karadeniz Tüm Sigorta Acenteleri Derneği (TÜSİD) tarafından organize edilen ve TARSİM'in destek verdiği Zirve'ye, TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Yönetim Kurulu Üyeleri Ceyhan Hancıoğlu ile Bülent Karan, Giresun Bölge Müdürü Bülent Yaşaroğlu

ve çok sayıda sektör temsilcisi katılım sağladı. Dr. Genç'in moderatör olduğu panelde sigorta sektörü değerlendirilerek, katılımcılardan gelen sorular yanıtlandı. Ayrıca, Zirve kapsamında açılan tanıtım standında TARSİM'e ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu.

SFS, yapay zeka çözümleriyle sürdürülebilir kârlılığı artırıyor

"SFS olarak dijital dönüşüm sürecinde de yeni nesil ve katma değer sağlayan ürünlerimizi sigorta sektörüne ve ülkemize kazandırmakta kararlıyız" diyen SFS Yazılım Geliştirme ve Ar-Ge'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Sol sorularımızı yanıtladı.

SFS olarak dijital alanda ne gibi çözümler sunuyorsunuz?

SFS olarak çözümlerimizle, tüketicilerin klasik satın alma süreçleri ile vakit kaybetmeden saniyeler içerisinde ve asıl almak istediği mal/hizmet için vermiş olduğu bilgiler dışında ilave bir veri girişi yapmaya zorlanmadan sigorta ürünlerine anında ulaşabilmesini sağlıyoruz. Alışverişe konu olan ürünün yanında kişiselleştirilmiş teminatları içeren sigorta ürünlerini farklı paket alternatifleri ile birlikte sunabiliyor, sigortalıya poliçesini e-posta ve/veya SMS yoluyla dijital imzalı şekilde de iletebiliyoruz.

Bahsettiğimiz dijital platformlar geleneksel yaklaşımlarda olduğu gibi tüketicinin ürüne ulaşmak için sigorta şirketinin web sitesini veya sigorta ürünlerinin satıldığı pazaryerlerini ziyaret etmesini, ürünü araştırmasını ve bu süreçler sonunda satın almasını zorunlu kılmıyor. Aksine çözümlerimiz tüketicinin alışveriş sürecinde onu sigortanın koruyucu şemsiyesi altına almaya veya aldığı ürünü gönül rahatlığıyla kullanmaya teşvik ediyor. Hasar süreçlerinin yönetiminde ise sigorta şirketi, çağrı merkezi ve hasar onarım merkezlerinin de sisteme giriş yapabildiği veya entegre olabildiği iş akış yönetim sistemi (E-BPM) ile kişilerin sistemi değil, sistemin kişileri yönlendirdiği, kullanıcı hatasının minimize edildiği ve zamanın optimum kullanılmasını sağlayan sistemler sunuyoruz. Böylece mutabakat ve veri bütünlüğü sağlama noktasında tüm paydaşlar için avantaj yaratıyoruz.

'HASAR BİRİMLERİNİN İŞ YÜKÜNÜ AZALTIYORUZ'

Benzer şekilde mobil, web ve sesli yanıt sistemleri üzerinden sigortalıların teklif alabildiği, poliçe yenileme, sorgulama ve hasar bildirimi yapabildiği, ayrıca tüm bu süreçlerin takibine olanak sağlayan platformlar sunuyoruz. Bu sayede çağrı merkezlerinin ve hasar birimlerinin iş yüklerinde önemli ölçüde azalma sağlıyor ve süreçlerin her aşamasında sigortalıyı sistem tarafından gönderilen otomatik e-posta ve SMS gönderimleri ile bilgilendirebiliyoruz.

Çözümlerimizde sigorta şirketlerinin stratejilerini yansıtan, tamamıyla kişiselleştirilmiş veya sigorta şirketlerinin kendilerinin kişiselleştirebilecekleri arayüzler sağlıyoruz. Sigorta şirketlerinin tüm satış kanallarına hizmet veren B2B, sigorta şirketlerinin doğrudan müşterilerine hizmet veren B2C ve yine sigorta şirketlerinin satış kanallarının müşterilerine doğrudan hizmet verebilen B2B2C platform ürünleri hazırladık. Bir sigorta şirketinin birden çok ürününü aynı anda karşılaştırmalı sunabildiğimiz gibi farklı sigorta şirketlerinin aynı veya farklı branşlardaki ürünlerini de karşılaştırmalı olarak sunabiliyoruz. Bu çalışmaları yaparken mobil uygulama ve sosyal medya uygulamaları desteğini de beraberinde sunuyoruz. Üstelik tüm bunları "Tek yerde tanımla ve her yerden kullan" prensibinden ayrılmadan ve sigorta şirketine farklı platformlar için farklı geliştirmeler yaptırmadan sağlıyoruz.

Yatırım yaptığımız bir diğer alan ise yapay zeka tabanlı uygulamalarımız. TÜBİTAK ve üniversite işbirliğiyle geliştirdiğimiz "Sigortacılıkta Yapay Zeka" ürünümüz ile risk değerlendirmesi ve fiyatlama, sahtekarlık tespiti, risk seçimleri, öneri sistemleri, iş süreçleri ve atamaları akıllı hale gelirken, tüm süreçlerde segmentasyona bağlı olarak kişiselleştirilebilen hizmet yapısı sunulabiliyor.

Yapay zeka çözümlerinizde nasıl bir yer kapsıyor?

Geleceğin tamamen yapay zeka temelli sistemler üzerine kurgulanacağını görüyoruz ve bu konudaki yatırımlarımızı artırıyoruz. SFS sistemlerinin kendine has kişiselleştirme imkanı sunan kural ve yetki tabanlı altyapısını yapay zeka projemiz ile bütünleştirdik. Bu sayede sistem önceden tanımlanmış veya çalışma anında ürettiği anlık bilgileri kullanarak karar verebiliyor, atama yapabiliyor, servis/hizmet farklılaştırması yapabiliyor, risk değerlemesi yaparak fiyatlamaya etki eden faktörleri analiz edip tarife yönetimi için sağladığı yeni parametreler ile akıllı fiyatlama yapabiliyor.

'VERİMLİLİK ÖN PLANDA'

Bulut mimari üzerinde de konumlandırılabilen AI uygulamalarımız iç ve dış sistemlerle entegre şekilde çalışabiliyor. Sadece sigorta verisine bağımlı olmadan farklı formattaki herhangi bir veri kümesini tek merkezden okuyabiliyor, gerekli noktalarda veri zenginleştirmesi yapabiliyor. Birden fazla AI modelini büyük veri üzerinde çalıştırıp, işlenen her türlü veriyi parametre olarak sistemin tamamında kullanma imkanı sağlıyor. Müşteri oluşturma, hasar ve çağrı merkezi süreçlerinizde elde ettiğiniz verileri üretim süreçlerinizde, fiyatlama ve hasar süreçlerinde elde ettiğiniz parametreleri kârlılıkta, kârlılık ile elde ettiğiniz parametreleri gerçek zamanlı müşteri kârlılığının hesaplanmasında kullanabiliyor, hatta çağrı merkezi süreçlerinizde gerçek zamanlı müşteri segmentasyonu yapabiliyorsunuz. Hasar onarım süreçlerinde servis hizmet farklılaştırmasına kadar derinleştirilmiş veriyi kullanma ve süreçlerinizi şekillendirme imkanı sağlıyoruz.

Sahtekarlığın engellendiği, iyi ve kötü kavramlarının sayısal verilerle karşılık bulduğu, kime ve neye göre sorularının cevaplandığı bir dünyanın kapılarını aralıyoruz, riskin tanımını metrik değerlerle yapabilir hale geliyoruz. Bu sayede verimlilik ve kârlılığın ön planda olduğu teknolojiler üretiyoruz.

SFS Yazılım Geliştirme ve Ar-Ge'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Sol, SFS sistemlerinin kendine has kişiselleştirme imkanı sunan kural ve yetki tabanlı altyapısını yapay zeka projeleriyle bütünleştirdiklerini belirterek, "Çoğu noktada riskin tanımını metrik değerlerle yapabilir hale geliyoruz. Bu sayede verimlilik ve kârlılığın sürdürülebilir şekilde ön planda olduğu teknolojiler üretiyoruz" dedi.

'ULUSLARARASI PAZARDA DA AKTİFİZ'

SFS'nin yurtdışı açılımları konusunda bilgi verebilir misiniz?

Üretmek kadar doğru zamanda doğru pazarda olmak da stratejimizin bir parçasıdır. Sigorta yazılım ihracı yapan tek Türk teknoloji şirketi olarak sadece iç pazarda değil, uluslararası piyasada da faaliyetlerimizi yoğun şekilde sürdürüyoruz. ABD, Chicago ofisimizi pazarlama faaliyetlerimiz için açtık. Geçtiğimiz yıllarda Hindistan'a yazılım ihracatı yaparak açıldığımız Asya pazarında Pakistan başta olmak üzere Endonezya, Malezya, Singapur'daki müşteri adaylarımız ile görüşmeye ve çözümlerimizi sunmaya devam ediyoruz. Orta Doğu ve körfez bölgesinde ise Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'daki fırsatları gözlemliyoruz.

Sektör yarı yılda 30 milyar TL prim üretti

1.1.2019-30.06.2019 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	54.594	7	1.439.775	1	409.840	3	1.277	5	18.468	4	50.497	3	301.782	4	97.251	9	638.660	3	3.695	5		
ANADOLU	61.903	5	455.614	3	586.972	1	27.489	2	64.505	1	64.017	2	509.779	1	180.661	3	682.135	1	30.538	1		
AK	15.668	17	214.735	5	359.343	5	37.196	1	12.651	6	42.330	4	422.725	2	143.820	4	620.968	4	6.445	3		
AXA	32.163	11	187.654	6	466.540	2			6.007	10	31.512	5	378.280	3	130.001	6	487.941	7	14	14		
ZİRAAT	109.745	2	4.899	23	90.653	14			1.620	15	610	30	211.712	7	973.615	1	30.912	26				
MAPFRE	10.429	21	382.025	4	250.915	7	944	6	6.185	9	24.971	6	194.170	8	139.419	5	353.841	11	394	11		
SOMPO JAPAN	5.765	27	51.609	9	382.670	4	146	9	2.895	14	18.607	9	136.172	11	77.020	11	671.185	2			924	2
HDI	12.975	20	9.819	21	349.002	6			5.260	13	70.453	1	187.647	9	106.422	7	232.166	12				
HALK	30.985	12	32.962	14	109.180	11	41	11	12.065	7	2.460	23	211.851	6	65.192	12	492.852	6	470	10		
ZİRAAT HYT VE EMK	10	53																				
ACIBADEM SGLK VE HYT	2.343	38	897.279	2																		
GÜNEŞ	21.534	15	128.183	7	139.724	9	6.843	3	19.688	3	14.184	14	167.382	10	94.422	10	142.511	15	15.167	2		
NEOVA	75.567	4	496	32	103.445	12					4.963	19	66.666	16	35.330	19	412.993	10				
EUREKO	28.180	13	46.214	10	133.164	10	2.970	4	8.083	8	18.476	10	256.732	5	98.205	8	36.267	24	4.198	4		
DOĞA	32.203	10	29.431	15	78.923	16			4	26	14.490	13	60.101	17	13.033	23	431.960	8				
BEREKET	5.032	29	2.231	27	78.581	17			48	20	1.446	27	38.884	20	419.577	2	90.324	19				
METLIFE	149.174	1																				
QUICK	425	48	104	37	28.676	24			376	18	1.476	26	8.798	29	6.064	29	503.306	5				
ETHICA	22.662	14	8.634	22	63.832	20							25.738	23	4.861	30	415.396	9				
GROUPAMA	6.766	26	103.440	8	217.488	8			5.876	11	9.960	15	71.304	14	40.712	18	62.170	21				
RAY	4.258	30	20.212	17	102.465	13	439	7	5.468	12	24.950	7	121.760	12	48.633	15	142.110	16	269	12	5	4
VAKIF EMK	101.174	3																				
ALLIANZ YŞM VE EMK	753	42																				
ANADOLU HYT VE EMK	458	47																				
ZURICH	59.886	6	4.711	24	78.550	18			660	16	17.438	12	102.131	13	41.554	16	19.877	29				
AVIVASA	42.591	8																				
TÜRK NİPPON	16.634	16	36.780	12	31.690	23	69	10	3	27	4.073	21	19.391	25	14.300	22	193.177	13	25	13		
AEGON EMK VE HYT																						
ERGO	2.875	34	45.939	11	71.628	19			13.067	5	22.430	8	70.865	15	40.824	17	39.366	23				
HALK EMK	671	44																				
GARANTİ EMK	0	54																				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	38.610	9																				
GULF	14.344	19	12.808	19	17.074	27			434	17	17.835	11	51.656	18	61.060	14	4.244	30	1.197	6	214	3
UNICO	9.101	23	11.050	20	84.469	15			201	19	4.107	20	49.027	19	8.949	27	55.331	22				
KORU	2.643	36	683	31	14.541	28			2	29	304	31	8.714	30	14.739	21	179.158	14				
ANKARA	2.114	39	24.400	16	55.546	21					1.033	28	21.031	24	4.496	31	91.815	17				
ŞEKER	15.434	18	17.278	18	3.858	31			15	24	1.935	24	17.004	26	11.579	25	90.523	18				
FİBA EMK	1.590	41	268	34																		
CORPUS	3.363	31	326	33	4.221	30	300	8	31	22	1.626	25	16.097	27	12.037	24	83.409	20	887	8		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	32	52																				
GENERALI	2.954	33	2.563	25	36.649	22			26	23	2.835	22	29.695	22	10.997	26	22.088	28	825	9		
NN HYT VE EMK	8.289	24	1.703	29																		
DUBAI STARR	3.107	32	2.481	26	-885	32	-48	12	45	21	5.639	18	30.779	21	29.593	20			1.193	7		
BNP PARIBAS CARDIF	2.758	35													61.112	13						
CHUBB	8.208	25	896	30							9.901	16	10.217	28	8.167	28						
ORIENT	1.766	40	209	35	25.349	25			6	25	6.295	17	5.179	31	1.391	32	23.316	27				
BEREKET EMK VE HYT	9.844	22																				
COFACE																						
EULER HERMES																						
ALLIANZ HYT VE EMK	463	46																				
TÜRK P & I									21.314	2											26.243	1
ATRADIUS																						
MAGDEBURGER	683	43	158	36	10.098	29			2	28	47	32	419	33	36	34	32.056	25				
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
KATILIM EMK VE HYT	5.558	28	2.061	28																		
DEMİR HYT	255	49	35.118	13																		
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	2.569	37			22.501	26					655	29	632	32	50	33						
MAPFRE YAŞAM	166	50	3	38																		
GROUPAMA EMK	643	45																				
AXA HYT VE EMK	41	51																				
LİBERTY																						
2019/6 ay toplamı	**1.041.956**		**4.214.751**		**4.406.703**		**77.665**		**205.002**		**491.556**		**3.804.323**		**2.995.119**		**7.282.057**		**65.318**		**27.387**	
2018/6 ay toplamı	**892.536**		**3.208.630**		**3.709.551**		**34.955**		**143.591**		**409.693**		**3.122.282**		**2.853.157**		**6.500.208**		**37.798**		**19.526**	
Artış oranı 2018/2019	**16,74**		**31,36**		**18,79**		**122,19**		**42,77**		**19,98**		**21,84**		**4,98**		**12,03**		**72,81**		**40,26**	

* Double count, havuzlardan sigorta şirketlerine geri ödenen primlerin bilançolarda iki kere yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Yapılan hesaplamalara göre 2017 Nisan ayından itibaren prim ve poliçelerin yaklaşık %5'i iki kere yazıldı. Haberdeki istatistiklerde sadece direkt prim üretimi hesaplanmış ve double count düşülmüştür.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yılın ilk yarısında gerçekleştirilen prim üretimini açıkladı. Sektörün direkt prim üretimi yılın ilk 6 ayında 30 milyar 477 milyon lira oldu. Geçen yılın aynı dönemine göre prim üretim artış oranı ise toplamda %18.32 seviyesinde gerçekleşti. Havuzlardan gelen prim hariç direkt üretimin 25 milyar 934 milyon lirası hayat dışından, 4 milyar 543 milyon lirası hayat tarafından geldi. 6 aylık direkt toplam prim üretimi geçen senenin aynı dönemine göre %18.32 artış gösterdi. Artış oranları hayat dışında %18.17, hayatta ise %19.19 olarak hesaplandı.

BRANŞLARA GÖRE PRİMLER

TSB verilerine göre, direkt prim üretiminde zorunlu trafik sigortasının da içinde yer aldığı kara araçları sorumluluk branşında %12.03'lük artışla 7 milyar 282 milyon lira prim üretildi. Kara araçlarında (kasko) %18.79'luk artışla 4 milyar 406 milyon lira, yangın ve doğal afetlerde %21.84'lük artışla 3 milyar 804 milyon lira, hastalık ve sağlıkta %31.36'lık artışla 4 milyar 214 milyon lira, genel zararlarda %4.98'lik artışla 2 milyar 995 milyon lira, kaza branşında %16.74'lük artışla 1 milyar 42 milyon lira ve genel sorumluluk branşında %24.56'lık artışla 783 milyon lira tutarında direkt prim üretildi. Son zamanlarda en çok gündemde olan kefalet sigortalarında ise yılın ilk yarısında 22 milyon liralık prim üretimi gerçekleşirken, söz konusu branşta geçen yılın aynı dönemine göre artış %36.23 olarak kayıtlara geçti.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

S sıralamayı, A artış yüzdesini, PP ise pazar payını göstermektedir

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Dev.Dest. Alacak	S	Hayat dışı 2018/6 ay	S	Hayat dışı 2019/6 ay	S	A %	Hayat 2018/6 ay	S	Hayat 2019/6 ay	S	A %	2018 6 aylık genel toplam	S	2019 6 aylık genel toplam	S	A %	PP
75.712	3					30.794	2	14.688	2	136	5	2.713.044	1	3.137.168	1	16						2.713.044	1	3.137.168	1	16	10,29
137.879	1	1.689	7	778	10	20.813	4	5.402	6	22	6	2.567.116	2	2.830.193	2	10						2.567.116	2	2.830.193	2	10	9,29
91.105	2	1.685	8	2.748	4	90.748	1	2.033	11	176	4	1.597.681	3	2.064.376	3	29	3	23				1.597.683	3	2.064.376	3	29	6,77
66.584	4					15.305	5	6.099	5			1.436.378	4	1.808.099	4	26						1.436.378	4	1.808.099	4	26	5,93
4.186	24	1.840	6	87	18	3.758	12	1.218	18	603	3	1.196.746	6	1.435.457	5	20						1.196.746	6	1.435.457	5	20	4,71
36.068	7			1.089	7	1.390	16	1.339	15			1.272.761	5	1.403.178	6	10						1.272.761	5	1.403.178	6	10	4,60
16.305	14			983	8	4.220	11	2.803	9			1.128.623	7	1.371.305	7	22						1.128.623	7	1.371.305	7	22	4,50
34.163	8			872	9			12.965	3			682.436	12	1.021.744	8	50						682.436	12	1.021.744	8	50	3,35
19.416	13			294	16	2.117	14	-7	29	6.180	1	837.491	8	986.058	9	18						837.491	8	986.058	9	18	3,24
												13	56	10	57	-24	669.930	1	918.741	1	37	669.943	13	918.751	10	37	3,01
												657.352	14	899.622	10	37	2.383	20	1.845	21	-23	659.735	15	901.467	11	37	2,96
24.601	12			349	13	24.697	3	4.867	7	1.944	2	788.648	10	806.095	11	2						788.648	10	806.095	12	2	2,64
4.826	20			135	17	141	24	21.301	1			569.704	15	725.865	12	27						569.704	16	725.865	13	27	2,38
29.062	11	882	9			6.915	8	1.454	14			663.909	13	670.803	13	1						663.909	14	670.803	14	1	2,20
3.147	25			80	21	341	21	2.623	10			779.661	11	666.338	14	-15						779.661	11	666.338	15	-15	2,19
1.815	27			43	25	241	23	1.316	16			96.574	30	639.539	15	562						96.574	41	639.539	16	562	2,10
												123.910	26	149.174	28	20	346.886	3	419.019	2	21	470.796	17	568.192	17	21	1,86
2.198	26	2	10	2.814	3	38	25	4.630	8			384.243	18	558.906	16	45						384.243	20	558.906	18	45	1,83
4.220	23			83	20			6.636	4			457.796	16	552.061	17	21						457.796	18	552.061	19	21	1,81
4.281	21					6.404	9	2.010	12			815.710	9	530.411	18	-35						815.710	9	530.411	20	-35	1,74
33.220	9			520	12	6.311	10	677	21			411.632	17	511.296	19	24						411.632	19	511.296	21	24	1,68
												40.615	39	101.174	31	149	250.977	7	357.745	5	43	291.592	26	458.919	22	57	1,51
												1.747	48	753	49	-57	368.310	2	396.363	3	8	370.056	21	397.116	23	7	1,30
												677	52	458	53	-32	322.203	4	388.889	4	21	322.880	23	389.347	24	21	1,28
42.410	6			334	15	2.267	13	1.224	17			317.929	20	371.042	20	17						317.929	24	371.042	25	17	1,22
												42.092	38	42.591	41	1	243.185	8	326.120	6	34	285.277	28	368.710	26	29	1,21
9.305	19							158	27			254.096	21	325.605	21	28						254.096	30	325.605	27	28	1,07
												0	60	0	60		234.348	10	324.136	7	38	234.348	32	324.136	28	38	1,06
10.844	17			339	14	648	19	772	20			350.809	19	319.596	22	-9						350.809	22	319.596	29	-9	1,05
												689	51	671	50	-3	289.427	6	307.746	8	6	290.116	27	308.418	30	6	1,01
												0	59	0	58	29	292.405	5	302.767	9	4	292.405	25	302.767	31	4	0,99
												34.782	40	38.610	42	11	242.909	9	243.737	10	0	277.691	29	282.347	32	2	0,93
53.155	5	3.995	4	3.856	1	7.983	7					224.201	24	249.854	23	11						224.201	34	249.854	33	11	0,82
10.738	18	1.878	5	74	22	1.913	15	1.522	13			251.366	22	238.360	24	-5						251.366	31	238.360	34	-5	0,78
788	30			1.600	5			400	23			161.802	25	223.572	25	38						161.802	35	223.572	35	38	0,73
1.646	28	-10	12	16	26	17	26	1.166	19			230.281	23	203.271	26	-12						230.281	33	203.271	36	-12	0,67
773	31					584	20					119.664	27	158.984	27	33						119.664	36	158.984	37	33	0,52
												747	50	1.858	48	149	86.271	14	136.492	11	58	87.018	44	138.350	38	59	0,45
11.022	16			658	11	330	22					45.862	34	134.306	29	193						45.862	49	134.306	39	193	0,44
												869	49	32	56	-96	108.900	11	114.305	12	5	109.769	39	114.336	40	4	0,38
4.254	22	0	11	59	23			195	25			115.653	28	113.152	30	-2						115.653	37	113.152	41	-2	0,37
												5.932	46	9.992	45	68	88.635	13	82.625	13	-7	94.568	42	92.617	42	-2	0,30
16.027	15			86	19	828	18	18	28			110.108	29	88.864	32	-19						110.108	38	88.864	43	-19	0,29
						10.430	6					52.046	33	74.300	33	43						52.046	48	74.300	44	43	0,24
32.511	10			3.061	2							44.938	36	72.960	34	62						44.938	51	72.960	45	62	0,24
828	29			58	24	928	17	236	24			59.146	32	65.560	35	11						59.146	47	65.560	46	11	0,22
												146	54	9.844	46	6.641	747	21	55.291	147.297		894	60	65.135	47	7.190	0,21
		60.396	1									45.550	35	60.396	36	33						45.550	50	60.396	48	33	0,20
		52.790	2	-132	28							44.351	37	52.658	37	19						44.351	52	52.658	49	19	0,17
												563	53	463	52	-18	63.704	15	50.899	15	-20	64.267	46	51.362	50	-20	0,17
												32.055	41	47.557	38	48						32.055	54	47.557	51	48	0,16
		44.278	3									31.382	42	44.278	39	41						31.382	55	44.278	52	41	0,15
86	32			0	27	0	27	192	26			2	58	43.779	40	2224426						2	61	43.779	53	2224426	0,14
												0	61	0	61		97.948	12	41.118	16	-58	97.948	40	41.118	54	-58	0,13
												3.339	47	7.619	47	128	22.990	17	29.569	17	29	26.329	56	37.188	55	41	0,12
												31.359	43	35.373	43	13	705	22	594	22	-16	32.064	53	35.967	56	12	0,12
				1.139	6			462	22			12.182	44	28.009	44	130						12.182	58	28.009	57	130	0,09
												5	57	170	54	3.309	16.577	18	22.942	18	38	16.582	57	23.111	58	39	0,08
												9.642	45	643	51	-93	56.924	16	17.167	19	-70	66.566	45	17.810	59	-73	0,06
												27	55	41	55	49	5.699	19	5.466	20	-4	5.726	59	5.506	60	-4	0,02
												88.968	31	0	59	-100						88.968	43	0	61	-100	0,00
783.175		**169.425**		**22.021**		**240.159**		**98.398**		**9.060**				**25.934.090**		**18,17**			**4.543.573**		**19,19**			**30.477.663**		**18,32**	
628.766		**130.219**		**16.164**		**161.033**		**78.937**		**0**		**21.947.046**		**21.947.046**			**3.812.066**		**3.812.066**			**25.759.112**		**25.759.112**			
24,56		**30,11**		**36,23**		**49,14**		**24,65**						**18,17**					**19,19**					**18,32**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2019-6 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Deprem teminatlı konut sayısı

Türkiye tarihinin gördüğü en büyük depremlerden biri olan 17 Ağustos 1999 Marmara depreminin üstünden 20 yıl geçti. 1999 yılında ülke genelinde yalnızca 500 bin civarında olan deprem teminatlı konut sayısı, Marmara Depremi sonrasında zorunlu olan deprem sigortası ile birlikte 20 yıl sonunda 9 milyon 107 bini aşmış durumda. Geçen sürede Türkiye genelinde sigortalılık oranı ise yüzde 51.6'ya yükseldi.

17 Ağustos 1999 Marmara depreminin üstünden 20 yıl geçti. Kocaeli, Gölcük, Düzce, Sakarya, İstanbul ve Yalova'da büyük can ve mal kaybı ile yıkıma neden olan deprem sonrasında ülkemizde Zorunlu deprem sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu tüzel kimlikli bir kamu kuruluşu olan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) kuruldu. Depreme karşı alınabilecek en etkili fiziksel tedbirlerin başında depreme dayanıklı binalar inşa etmenin ve bütün binaları depreme dayanıklı hale getirmenin olduğu önemli bir gerçek. Finansal önlemlerin en önemlilerinden biri ise zorunlu deprem sigortası. Zorunlu deprem sigortası, her yıl artan sigortalılık oranıyla, Türkiye'nin depreme karşı hazırlıklarında kilit öneme sahip. 1999 yılında yalnızca 500 bin civarında olan deprem teminatlı konut sayısı, 20 yıl sonunda 9 milyon 107 bini aşmış durumda. Üretilen prim ise 1 milyar 211 milyon lirayı aşarken, poliçe başına prim tutarı da 133 liraya denk geliyor. Öte yandan 17 milyon 661 bin 690 adet konutun olduğu ülkemizde sigortalılık oranı ise yüzde 51.6'ya yükseldi. DASK verilerine göre bugün Türkiye'de dakikada 15 kişi zorunlu deprem sigortası yaptırıyor ve günde sadece 50 kuruş ayırarak konutları depreme karşı sigortalamak mümkün.

Bölge Bazında DASK Poliçesi

Bölge	Konut Sayısı	Sigortalı Konut Sayısı	Poliçe Dağılımı
MARMARA	6.014.550	3.737.343	41,00%
İÇ ANADOLU	3.332.500	1.591.201	17,50%
EGE	2.616.350	1.371.876	15,10%
AKDENİZ	2.236.030	1.008.409	11,10%
KARADENİZ	1.693.780	732.406	8,00%
GÜNEY DOĞU ANADOLU	991.460	370.393	4,10%
DOĞU ANADOLU	777.020	295.947	3,20%
TOPLAM	**17.661.690**	**9.107.575**	**100%**

SİGORTALILIK ORANI HIZLA ARTIYOR

17 Ağustos 1999 Marmara depremi ve sonrasındaki 12 Kasım 1999 Düzce depremi ile halen etkilerinin devam ettiği iki önemli felaketi yaşayan Marmara Bölgesi, DASK sıralamasında hem bina sayısı, hem de Türkiye genelindeki yüzdesel pay açısından ilk sırada yer alıyor. DASK istatistiklerine göre Marmara Bölgesi'ndeki 6 milyon 14 bin 550 konutun, 3 milyon 737 bin 343'ünde zorunlu deprem sigortası bulunuyor. %62.1 ile Türkiye'deki sigortalılık oranının en yüksek olduğu bölge olan Marmara Bölgesi'ni ise sırasıyla %52.4 ile Ege Bölgesi, %47.7'ye İç Anadolu Bölgesi, %45.1'e Akdeniz Bölgesi, %43.2 ile Karadeniz Bölgesi, %38.1 ile Doğu Anadolu Bölgesi ve %37.4'e Güney Doğu Anadolu Bölgesi izliyor.

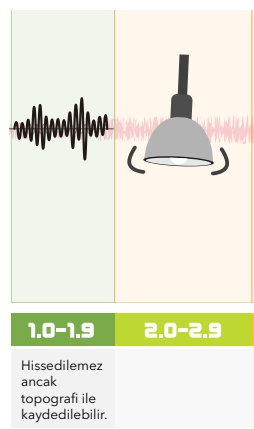
Verilerde dikkat çeken bir diğer önemli ayrıntı ise binaların inşa yılına göre sigortalılık oranları oldu. DASK verilerine göre 2007 yılı sonrası binalar %50.67'lik sigortalılık oranı ile en yüksek paya sahip olurken, 2000-2006 yılları arasında inşa edilen binalardaki sigortalılık oranı ise %17.88 oldu. İstatistiklerde en çarpıcı sonuç ise 1999 yılı öncesi binalardaki sigortalılık oranlarında ortaya çıktı. 1997-1999 yılları arasında inşa edilen binalarda sigortalılık oranı sadece %6.97 olurken, 1975 öncesinde inşa edilen binalarda sigortalılık oranı %4.47'de kaldı. Deprem sonrası inşa edilen binalardaki sigortalılık oranının yüksek olmasında konut kredisi alımlarında şart koşulan zorunlu deprem sigortası poliçesinin etkisinin yüksek olduğu belirtiliyor.

19 YILDA 190 MİLYON LİRA TAZMİNAT ÖDENDİ

DASK verilerine göre, son 19 yıl içerisinde depremzedelere 190 milyon lirayı aşan tazminat ödendi. Bu ödemelerin %80'den fazla kısmı 23 Ekim 2011 tarihinde Van'da yaşanan depremden sonra Van'da bulunan depremzedelere yapıldı. Yine derlenen bilgiye göre 2000-2019 yılları arasında hasara neden olan 651 adet deprem meydana geldi. Bu depremlerin sonucunda DASK'a 25 bin 105 hasar dosyası iletildi. Bu doğrultuda DASK tarafından depremzedelere 190 milyon 27 bin 263 lira tazminat ödemesi yapıldı. Sonuç olarak dosya başına 7 bin 569 lira tazminat ödemesi yapılmış oldu.

Risk Bölgelerine Göre Üretim

Bölge	Adet	Oran (%)	Prim	Prim Oranı (%)
1. Derece	4.235.853	46,51	743.095.616	61,32
2. Derece	2.330.202	25,59	300.694.906	24,81
3. Derece	1.086.783	11,93	85.279.398	7,04
4. Derece	1.355.299	14,88	78.186.549	6,45
5. Derece	99.438	1,09	4.506.559	0,37
TOPLAM	**9.107.575**	**100**	**1.211.763.029**	**100**



Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

10 milyona koşuyor

Sigortalılık Oranı	Prim	Prim Oranı
62,10%	570.464.443	47,10%
47,70%	115.344.365	9,50%
52,40%	232.116.893	19,20%
45,10%	122.500.190	10,10%
43,20%	87.123.310	7,20%
37,40%	37.662.061	3,10%
38,10%	46.551.766	3,80%
51,60%	**1.211.763.029**	**100%**

NÜFUSUN %98'İ DEPREM KUŞAĞINDA YAŞIYOR

Ülkemizin bir deprem ülkesi olduğu gerçeği açıktır. Güncel deprem haritaları incelendiğinde, topraklarımızın %96'sının farklı tehlike derecelerdeki deprem kuşaklarında olduğu görünmektedir. Nüfusun %98'i de bu bölgelerde yaşamaktadır. 587 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren yürürlüğe giren zorunlu deprem sigortası ise deprem ile depremin neden olacağı yangın, infilak ve yer kayması dahil sigortalı binalarda ve temellerinde oluşturacağı maddi zararları sigorta bedeli kadar kapsar. Zorunlu deprem sigortası ile ilgili maddi zararlar Doğal Afetler Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından teminat altına alınıyor. Zorunlu deprem sigortasının amacı meydana gelebilecek deprem riskine karşı bina sahiplerinin zararlarını karşılamakta. Zorunlu deprem sigortası olmayan binaların konut sigortaları da yapılamazken, ayrıca herhangi bir deprem sonucunda oluşan zararlarda Doğal Afetler Sigortaları Kurumu (DASK) poliçesi olmayanlara devlet hiçbir şekilde yardım etmemekte. Öte yandan 2012 yılında yürürlüğe giren yönetmelik kapsamında, yeni elektrik ve su aboneliği için binanın DASK sigortası bulunması şartı konuldu.

Yıllara Göre Hasar Ödemeleri (08.07.2019)

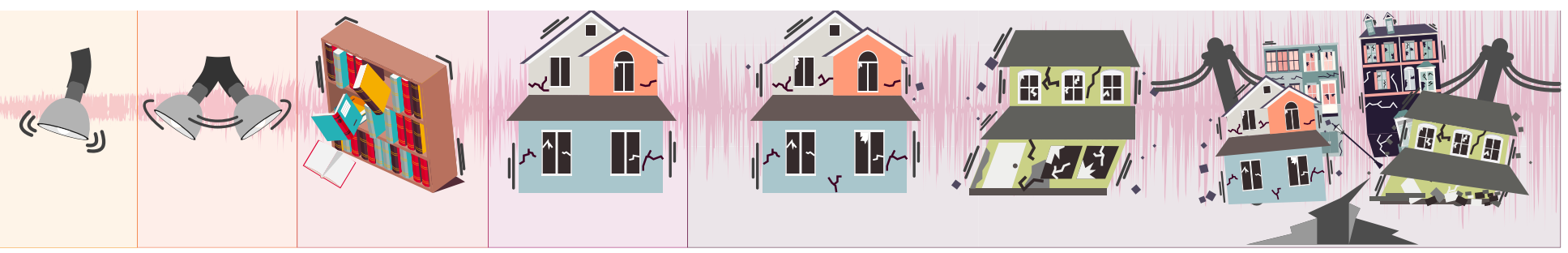
Yıl	Deprem Sayısı	Dosya Sayısı	Ödeme(TL)
2000	1	6	23.022
2001	17	336	126.052
2002	21	1.558	2.292.146
2003	20	2.504	5.203.990
2004	31	587	768.927
2005	41	3.489	8.134.352
2006	23	500	1.303.673
2007	42	997	1.492.767
2008	45	481	558.849
2009	37	268	525.174
2010	37	460	776.296
2011	42	7.919	145.002.204
2012	56	1.665	5.694.656
2013	23	174	813.995
2014	37	826	3.898.998
2015	33	299	991.201
2016	27	203	891.991
2017	43	1.980	8.357.766
2018	50	185	716.813
2019	25	668	2.454.391
TOPLAM	**651**	**25.105**	**190.027.263**

Bina İnşa Yılına Göre Üretim

Bina inşa yılı	Adet	Oran (%)	Prim	Prim Oranı (%)
1975 VE ÖNCESİ	407.092	4,47	50.006.355	4,13
1976 - 1996	1.822.318	20,01	255.225.406	21,06
1997 - 1999	634.659	6,97	88.804.769	7,33
2000 - 2006	1.628.384	17,88	223.307.111	18,43
2007 VE SONRASI	4.615.122	50,67	594.419.387	49,05
TOPLAM	**9.107.575**	**100**	**1.211.763.029**	**100**

İHTİYARİ DEPREM SİGORTASI DA İLGİ GÖRÜYOR

Yangın ve Doğal Afetler branşı içinde yer alan deprem sigortasında yılın ilk 6 ayında üretilen prim 1.2 milyar lirayı aştı. Zorunlu deprem sigortasında 594.4 milyon lira primin üretildiği yılın ilk 6 ayında ihtiyari (isteğe bağlı) deprem sigortasında prim üretimi 605.8 milyon lira oldu. TSB verilerine göre, geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında ise toplamda 1 milyar 58 milyon lira primin üretildiği deprem sigortalarında, söz konusu dönemde zorunlu deprem sigortasında 559.7 milyon lira, ihtiyari deprem sigortasında da 498.5 milyon lira prim üretilmişti. Geçen yılın aynı dönemine göre deprem sigortasında toplamda prim artışı %14'e yaklaşırken, yılın ilk 6 ayında zorunlu deprem sigortasında artış %6, ihtiyari deprem sigortasında ise %21.5'i aşan oranda bir artış gözlendi. Öte yandan 2018 yılı genelinde deprem sigortasında, zorunlu deprem sigortasında prim üretimi 1 milyar 171 milyon lira, ihtiyari deprem sigortasında da 1 milyar 69 milyon lira ile toplamda 2 milyar 240 milyon lirayı aşan prim üretimi gerçekleşti.



Gençlerin sektöre olan

Sektörde, sigortacılık ve aktüerya mezunlarının sayısı yavaş da olsa her geçen yıl artıyor. 2013 yılı verilerinde üniversite ve 2 yıllık yüksekokulların sigortacılık ve aktüerya bölümü mezunu çalışanlarının sayısı 1.126 iken, 2018 yılı sonunda bu sayı 1.576'ya yükselmiş durumda.

Ülkemizin köklü iki üniversitesinde yer alan sigortacılık bölümleri, kariyer yolculuğunu sigortacı olarak sürdürmek isteyen gençlerden büyük ilgi görüyor. İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu (MYO) Bankacılık ve Sigortacılık Program Başkanı Dr. Minire Kırbaşlı ile Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Sigortacılık Bölümü öğretim görevlisi Dr. İskender Demirbilek sigortacı olmak isteyen gençler için mesleki yükseköğretimin kariyerlerinde büyük önem taşıdığını vurguladılar.

SEKTÖRDE TOPLAM ÇALIŞAN SAYISI 20 BİNİ GEÇTİ

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2018 yılında yayınladığı verilere göre doğrudan satış personeli hariç sigorta şirketlerinde toplam çalışan sayısı 14 bin 70 iken yükseköğretim mezunu çalışanların sayısı 12 bin 461 olarak kaydedildi.
Sigorta sektöründe istihdam edilen 1.600 önlisans mezunu çalışanlarının sigortacılık ve aktüerya bölümü mezunu ise sadece 469 kişi. 4 yıllık lisans mezunu olan 9 bin 189 çalışanın 617'si Sigortacılık/ Aktüerya eğitimini almış durumda. Lisansüstü eğitimi gören 1.772 çalışanın da 153'ü sigortacılık eğitimi almış durumda.
2013 yılında ise doğrudan satış personeli hariç sigorta şirketlerinde toplam çalışan sayısı 11 bin civarında iken, içlerinde üniversite ve 2 yıllık yüksekokullarda sigortacılık ve aktüerya eğitimi almış mezunlarının sayısı ise 1.126.
Sektörde doğrudan satış personeli sayısı ise 5 bin 891'e ulaşmış durumda. Söz konusu tutar içinde 3 bin 781'ini kadın çalışanlar, 2 bin 110'unu erkek çalışanlar oluştururken, doğrudan satış

İ.Ü. Cerrahpaşa Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu (MYO) Bankacılık ve Sigortacılık Program Başkanı Dr. Minire Kırbaşlı:

Sektör ile organik bir bağımız var

Ülkemizdeki yüksekokul ve meslek yüksekokullarındaki sigortacılık eğitimi ve bu bölümlerin sektör ile etkileşimi hakkında konuşan İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu (MYO) Bankacılık ve Sigortacılık Program Başkanı Dr. Minire Kırbaşlı, sigorta sektörünün üst düzey yöneticileri ile uygulamalı eğitimleri kendi okullarında sunduklarını söyledi.

Bankacılık ve Sigortacılık Programı öğrencilerini sektöre en iyi şekilde hazırlayabilmek için sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerininin de eğitim kadrolarında bulunduğunu belirten Dr. Minire Kırbaşlı, alan dersleri ve yaz dönemi staj uygulamaları ile sektöre en yakın eğitimi veren bölüm olduklarını aktardı.

KONTENJANIMIZ HER YIL DOLUYOR

Yüksekokul ve MYO tercih döneminde öğrencilerin Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü'ne ilgisi hangi düzeyde, öğrenciler bu programda ne tür dersler alıyor?
Teknolojiyle beraber sigortacılık çok başka kulvara doğru taşınıyor. Bizde bu kulvarı yakalamaya çalışıyoruz. 2 yıllık eğitim veren okulumuzun kontenjanı tamamen dolu, yatay geçiş ve ek kontenjanla birlikte her sene 120 öğrenci kayıt yaptırıyor. Öğrencilerimizin severek ve isteyerek okuduğunu görüyorum, vakıf üniversitelerinden gelmek isteyen öğrenciler de oluyor. Birinci sınıfta tüm öğrenciler temel dersleri alırken, ikinci sınıfta öğrencilerimizi alan derslerine yönlendiriyoruz ve aldıkları alan dersleri uzmanlıklarını oluşturuyor. Zorunlu dersler kapsamında Bireysel Emeklilik Sistemi, bankasürans gibi iki uzmanlık alanına yönelik eğitim veriyoruz ve diğer okullardan farklı olarak işaret dili dersi de veriyoruz. En önemlisi fark yaratan bir "Yönlendirilmiş Çalışma" dersimiz var. Farkındalıkları artırmak amacıyla TEGV, Deniz Temiz Derneği, MEB ve Halk Eğitim Merkezi ile ortak çalışmalar yürütüyoruz. Bunun dışında zihinsel engellilere, yaşlılara, kimsesiz çocuklara ve hayvan barınaklarına yönelik sosyal sorumluluk projelerimiz de var.

Programdan mezun olan öğrenciler sigorta sektöründe çalışmaya devam ediyorlar mı, bir eğitimci olarak bunu nasıl değerlendirirsiniz?
Anadolu Ticaret Meslek Lisesi'nden gelen bazı öğrencilerimiz lisede gördüğü muhasebe ve ticaret bölümlerinde de kendilerini geliştirmek istiyorlar veya bankaların sigorta birimlerinde çalışmak istiyorlar. Aynı zamanda birçok öğrencimiz mezun olduktan sonra kendi acentelerini açabilecekleri gibi mevcut acentelerde ve brokerlik şirketlerinde de mesleki bilgi sahibi eleman olarak istihdam edilmektedir. Sigorta sektöründe yer alan önemli şirketlerde üst düzey yönetici olarak görev yapanlar arasında okulumuzdan mezun öğrencilerimizin bulunması bizler için bir gurur kaynağı.

'BEN YAPTIM SEN DE YAPABİLİRSİN'

Sigorta şirketleriyle ne tür ortak projeler yürütüyorsunuz?
İnsan sevdiği işi yaparsa mutlu olur, bu nedenle öğrencilerin uzmanlık alanlarını belirleyebilmesi ve sektörün işleyişini öğrenebilmesi için sigorta şirketleriyle beraber kariyer günleri düzenliyoruz. Sigorta sektöründe üst düzey yönetici olan mezunlarımızı okula davet ediyoruz ve öğrencilerin yapabileceklerine dair inançlarını artırabilmek için şunu göstermeye çalışıyoruz: "Ben yaptım, sen de yapabilirsin." Çünkü öğrencilerin '2 yıllık okuldan mezun olduktan sonra ne yapabilirim, ne olabilirim ki' önyargısı var.

SEKTÖR UYGULAMALARINA EN YAKIN EĞİTİMİ VERİYORUZ

Verdiğiniz teorik dersler öğrencileri hangi düzeyde iş hayatına hazırlıyor?
Diğer okullarda kurum içindeki görevliler eğitim verirken bizde sektörün üst düzey çalışanları uygulamalı eğitim veriyor böylece sektörle organik bir bağımız oluşuyor, diğer kurumlarla aramızdaki en büyük fark bu bence. Ülkemizdeki meslek yüksekokulları arasındaki sigortacılık bölümlerinde en fazla mesleğe yönelik alan dersi eğitimi veren okullardan bir tanesi biziz. Sektörle birlikte çalışmalarımız sürerken, eğitim yılı içinde sektördeki sigorta şirketleri ve broker şirketleriyle seminerler düzenliyoruz. Meslek yüksekokulları arasında derslerimiz ve yaz dönemi staj uygulamalarımızla sektöre en yakın eğitimi veren bölüm biziz diyebilirim. Bazı dönemlerde dersler arasında hocalarımız öğrencilerimizi sigorta şirketlerine misafir olarak davet edebiliyorlar. Bir kurumu ziyaret etmek oradaki işleyişi görmek, çalışanlar ve üst düzey yöneticilerle tanışmak öğrencilerimiz için yapabileceklerimizden bazıları. Derslerde yapılan ezberle bir yere varamazsınız, biz burda öğrencilere meslek kazandırıyoruz o yüzden onların bir yerlerde çalışması beni çok mutlu ediyor. Hedefim; insanların hayatında fark yaratabilmek, fark yaratan bireyler oluşturabilmek. 32 yıldır bu felsefedeyim.

ilgisi her geçen gün artıyor

personelinin 4 bin108'i üniversite, 1.285'si de 2 yıllık yüksekokul mezunu.
Satış personeli çalışanlar içinde 2 yıllık yüksekokul sigorta ve aktüerya mezunları 414, üniversitelerin sigortacılık ve aktüerya mezunu sayısı 76 iken, yüksek lisansını bu alanda yapmış çalışan sayısı ise sadece 5.
2013 yılı verilerinde doğrudan satış personeli sayısı 6 bin 550 civarında iken bu tutar içinde üniversite ve 2 yıllık yüksekokullarda sigortacılık ve aktüerya eğitimi almış mezunlarının sayısı ise 402.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Sigortacılık Bölümü Öğretim Görevlisi Dr. İskender Demirbilek:

Akademi ve sektörün iş birliği için projeler geliştiriyoruz

Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü son sınıf öğrencileri ile hazırladıkları 'İklim Değişikliği Riskleri ve Yönetimi' raporu ile büyük bir başarı elde ettiklerini söyleyen Dr. İskender Demirbilek, benzer projelerin destekçisi olduğunu kaydetti.

Üniversite tercih döneminde öğrencilerin Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü'ne eğilimi nasıl, programa kayıtlı öğrencilerin sigortaya ilgisi hangi düzeyde?
Sigortacılık bölümü, Türkiye'nin dört bir yanında her zaman kadrosunu dolduran bir lisans eğitimi. Gençlerin sigortacılık branşına eğilimi oldukça yüksek ve tercihlerinde öncelik tanıyorlar. Okulumuzda bankacılık, sermaye piyasası, sigortacılık ve aktüerya eğitimleri birbirlerinden farklı bölümler olarak ayrı lisans programları olarak işleniyor. Türkiye'de finans alanındaki ilk lisans eğitimi üniversitemiz tarafından başlatıldı. Öğrencilerimiz sigortacılık bölümüne ilgi duyarak geliyorlar ve mezun olduktan sonra sigorta sektöründe istihdam ediliyorlar.

Teknolojinin hızlı gelişimi sigorta sektörünü de etkiliyor, sizler bu konuda ne tür eğitimler veriyorsunuz?
'Sektör Uygulamaları' adlı tam donanımlı laboratuvarımızda işlediğimiz çok önemli bir dersimiz var. Burada finans sektöründe kullanılan yazılımların eğitimini veriyoruz. Bu derste, Türk sigorta sektöründe rol alan, sigorta şirketlerimizin yaklaşık %65'inin de kullanmakta olduğu bir yazılımın eğitimini ve bir sigorta sözleşmesinin teklif aşamasından başlayarak tüm aşamalarını uygulamalı olarak anlatıyorum. 14 haftalık bu yoğun eğitimin ardından öğrencilerimizi katılım belgesiyle sertifikalandırıyoruz.

Programdan mezun olan öğrenciler sigorta sektöründe çalışmaya devam ediyorlar mı?
Mezunlarımızın çok büyük bir kısmı sigorta sektöründe istihdam ediliyor. 2011 yılında Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) nezdinde düzenlenen 'Sigortacılık Eğitim Merkezi Türkiye'de Sigortacılık Ve Aktüerya Eğitimi Çalıştayı'nda raportör ve çalışma grubu üyesi olarak görev aldım. Çalıştaydaki çalışmalarımıza göre; 4 yıllık sigorta eğitimi alan lisans mezunlarının sigorta şirketlerinin özellikle teknik departmanlarında istihdam edilmesi gerektiği düşüncesini halen savunuyorum ve öğrencilerimi de bu şekilde yönlendiriyorum. Ancak, mevcut ve mezun öğrencilerimden sigorta acentelerinde çalışan, acente müdürü ve sahibi olan çok başarılı gençlerin olduğunu da ifade etmek isterim.

ERASMUS PROGRAMINDAN YARARLANIYORUZ

Yurtdışında sigorta eğitimi veren kurumlar ile ortaklığınız veya beraber geliştirdiğiniz projeler bulunuyor mu?
Okulumuz Erasmus Değişim Programı kapsamında 5 farklı Avrupa Birliği ülkesinden 5 farklı üniversite ile işbirliği içerisinde. Her yıl öğrencilerimizi Avrupa'ya eğitime yolladığımız gibi, Avrupalı gençleri de okulumuzda ağırlıyoruz. Bu bağlamda, öğrencilerimin ufkunun gelişmesi için emek vermeye devam ediyorum.

Öğrencilerinizin veya yeni mezunlarınızın geliştirdiği proje ya da girişimleri var mı?
Sektörün yakından takip ettiği Sigortacı Gazetesi'nde 2017 yılında yayımlanan, öğrencilerimizle beraber hazırladığımız 'İklim Değişikliği Riskleri ve Yönetimi' adlı projemiz Türk sigorta sektöründe çok ilgi gördü ve ardından TARSİM'in bizimle iletişime geçmesiyle oradaki üst düzey yöneticilere sunumlarımızı gerçekleştirdik. Akademi ve sektör işbirliklerinin devamı için yeni projelerle çalışmaya devam ediyorum.

MEZUNLARIMIZ SEKTÖRÜ ANLATIYOR

Sigorta şirketleriyle ne tür ortak projeler yürütüyorsunuz?
Çok sayıda sektör üst düzey yöneticimizi asiste ettim. Tecrübeli üstatlarımızı sık sık seminerlere davet ediyorum. Öte yandan okulumuzda sektördeki birçok genel müdürümüz, genel müdür yardımcımız ders vermeye devam ediyor. 13 yıldır faaliyette olan üniversitemizin 'Finans Kulübü', her yıl bir hafta süren kariyer haftası düzenleyerek sigorta sektörünü davet ediyorlar. Etkinliklerimize katılan sigorta sektörünün üst düzey yöneticileriyle sektör ile akademi iş birliğini sağlamış oluyoruz. Ayrıca TSEV ve SEGEM'de de birçok mezunumuz istihdam ediliyor. Mezun ettiğimiz ve sektörde üst düzey yönetici konumuna gelmiş mezunlarımız, 'Mezunlarımızı Dinliyoruz' konu başlığı altında öğrencilerimize sektörü anlatıyor.

Ülkemizde finans alanında lisans eğitimleri veren ve sigortacılık alanında yüksek lisans ve doktora eğitimlerini başlatan ilk üniversite olduklarını hatırlatan Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Sigortacılık Bölümü öğretim görevlisi Dr. İskender Demirbilek, öğrencilerin eğitimi ve istihdam olanakları üzerine konuştu.

BES'teki fonların BÜYÜKLÜĞÜ 100 milyar lirayı aştı

BES'teki fon büyüklüğü devlet katkısı ile beraber bir kilometre taşını daha geride bıraktı. Sistemdeki fon büyüklüğü temmuz ayı itibarıyla 100 milyar liraya ulaştı.

Ülkemizin en önemli tasarruf araçlarından biri olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), büyümesine devam ediyor. 1 Ocak 2013 tarihinde devlet katkısının hayata geçirilmesiyle beraber büyük bir ivme kazanan BES, kritik bir aşamayı daha geçmiş bulunuyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı 12 Temmuz 2019 tarihli son rakamlara göre devlet katkısıyla beraber BES fonlarındaki birikim miktarı 100 milyar lira eşiğini aştı. Toplam katılımcı sayısı ise 12 Temmuz 2019 itibarıyla 6 milyon 800 bin kişi seviyesinde. EGM verilerine göre, devlet katkısı hariç 86 milyar 836 milyon liralık katılımcıların toplam fon tutarının 78.3 milyar liralık kısmı faizli fonlardan oluşurken, 8.5 milyar liralık kısmı ise faizsiz fonlardan oluştu. 13 milyar 311 milyon lirayı aşan devlet katkısının da 12.3 milyar liralık kısmı faizli fonlardan, 986 milyon liralık kısmı da faizsiz fonlardan oluştu. Söz konusu birikimi 60.6 milyar liralık kısmı ise yatırıma yönlendirilmiş durumda.

BES'E DEĞER KATACAK GELİŞMELER YOLDA

Sistemdeki fon büyüklüğünün 100 milyar lirayı aşması sektör yöneticileri tarafından önemli bir başarı olarak görülüyor. Ancak, özellikle gönüllü BES tarafında yapılacak reformların ve düzenlemelerin Otomatik Katılım sonrası gerçekleşen kısmi yavaşlamanın etkilerini tersine çevireceği düşünülüyor. BES'te biriken fonların kaçmasını engelleyecek tamamlayıcı nitelikte bir alternatif emeklilik sisteminin getirilmesi ve kıdem tazminatlarının BES şirketlerince değerlendirmesi emeklilik tarafına değer katacak olan gelişmeler arasında görülüyor. Bunun yanında BES'e gelecek nakit çekme özelliğinin de BES birikimlerinin bozulmasını engelleyeceği ve sistemde kalışı destekleyeceğini düşünülüyor.

HALK EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ÖMER FARUK ÖZTÜRK:

TÜRKİYE'DE TASARRUFUN ADI BES OLDU

'Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğünün 100 milyar liraya ulaşması sistemin başarısına işaret ediyor. Devletimizin sağladığı %25'lik katkısıyla beraber BES, ülkemizde tasarrufun adı haline gelmiş durumda.'

Toplumun küçük tasarruflarla önemli birikimler yapabileceğini gördüğünü ve bir birikim aracı olarak BES'i kucakladığını ifade eden Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, "Devletimizin sağladığı %25'lik katkının etkisiyle BES, ülkemizde tasarrufun adı haline gelmiş durumda. Fon büyüklüğünün 100 milyar lira gibi önemli bir kilometre taşını geride bırakması ise halkımızın BES'e gösterdiği teveccühü ortaya koyuyor" dedi.
Ekonomilerin üzerinde yükseldiği sütunlardan birinin Bireysel Emeklilik Sistemi olduğunu sözlerine ekleyen Ömer Faruk Öztürk, "Bireysel emeklilik tarafında vatandaşın ilgisinin artması finansal sistemi güçlendirmektedir. BES'teki gelişmeler, önümüzdeki yıllarda sosyal güvenlik sistemindeki baskıyı azaltacak ve halkımızın emeklilik yıllarında da refah seviyelerini düşürmeden hayatlarını idame edebilmelerini sağlayacaktır" diye konuştu.

'BES DERECE' İLE KAZANÇ HESABI

Halk Emeklilik olarak en güvenilen BES şirketleri arasında yer aldıklarını dile getiren Öztürk, BES'te ulaşılan rakamlarla ilgili şunları söyledi: "BES fonlarındaki birikim 86 milyar liraya, Devlet katkısının biriktiği fonun büyüklüğü ise 13 milyar liraya ulaştı. Toplam katılımcı sayısı 28 Haziran 2019 itibarıyla 6,8 milyon kişi. Otomatik Katılım'a baktığımızda ise 5 milyon 452 bin çalışan ve 6,4 milyar liralık bir fon büyüklüğünden bahsediyoruz. Biz Halk Emeklilik olarak 561 bin katılımcıya hizmet veriyoruz. Katılımcılarımızın bize emanet ettiği fonların toplam büyüklüğü 4,7 milyar lirayı buluyor." Birikim yapmak isteyen müşteriler için her bütçeye uygun bireysel emeklilik planları tasarladıklarını söyleyen Öztürk, web sitelerinden kolaylıkla ulaşılabilen "Halk Emeklilik BES Derece" uygulaması ile BES'teki potansiyel kazançlarını hesaplamak isteyenlere değerli bir çözüm sunduklarını ifade etti.

OKS'DE BİRİKİM 6.4 MİLYAR LİRA

EGM'nin 20 Temmuz 2019 tarihli Otomatik Katılım Sistemi (OKS) verilerine göre 1 Ocak 2017 tarihinden bu yana 5 milyon 115 bin kişi sisteme dahil edildi. Otomatik Katılım'daki toplam fon büyüklüğü de 6.6 milyar liraya ulaştı.

28 Mart 2001
Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu çıkarıldı.

27 Ekim 2003
İlk emeklilik planlarının onaylanmasıyla birlikte BES başladı.

1 Ocak 2013 Birikimlere %25 devlet katkısı uygulamasına geçildi.

1 Ocak 2017
Çalışanlar için Otomatik Katılım Sistemi faaliyete alındı.

11'İNCİ KALKINMA PLANINDA BES VURGUSU

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin ilk kalkınma planı olan 2019-2023 dönemini kapsayan On Birinci Kalkınma Planı'nda sigortacılık ve tasarruf başlığı altında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde önemli düzenlemeler yapılacak.

Sigortacılıkta yapılması planlananlar:

- Tamamlayıcı sağlık sigortasını geliştirmeye yönelik grup poliçeleri için işverene avantajlar sağlanacak.
- Türkiye Reasürans Havuzu faaliyete geçirilecek.
- Kredilerin yanı sıra özellikle sigorta/garanti programlarının özendirilmesi ve çeşitlendirilmesi yoluyla ihracat desteği artırılacak.
- Tarım sigortacılığında ürün ve risk bazında kapsam genişletilecek ve gelir sigortasına geçilmesine yönelik çalışmalar sürdürülecek.
- Doğal afet sigortası bütün afet türlerini kapsayacak şekilde genişletilerek yaygınlaştırılacak, zorunlu deprem sigortası beyanı ve ödenmesinin etkin bir şekilde takibi sağlanacak.
- Katılım sigortacılığını teşvik edici mahiyette mevzuat ve kurumsal yapı geliştirilecek ve her tür risk grubuna hitap eder şekilde yaygınlaştırılacak.
- Ülke kaynaklarının yurt dışına akışının önüne geçilmesi için katılım reasürans fonu kurulacak.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yapılması planlananlar:

- BES katılımcı sayısı, sistemde kalış süresi ve fon tutarını artıracak şekilde geliştirilecek.
- Genç kesimde uzun dönemli tasarrufları cazip hale getirecek şekilde BES'teki mevcut devlet destekleri yaşa göre farklılaştırılacak.
- BES katılımcılarının kısa vadeli nakit ihtiyaçları nedeniyle sistemden çıkışlarının önlenmesi amacıyla sağlık, evlilik, eğitim, mülk sahibi olma gibi ihtiyaçlar nedeniyle bireylere sistemden çıkmadan birikimlerinin bir kısmını çekme olanağı tanınacak.
- Bireysel emeklilikteki Otomatik Katılım Sistemi sistemde kalış süresi ve fon tutarını artıracak şekilde yeniden düzenlenecek ve bireysel hesaplara dayalı kurulacak kıdem tazminatı fonu ile entegre edilecek.

BES'İN 16'NCI YILINDA 100 MİLYAR LİRA FON

2003.....5.8 milyon
2004.... 288 milyon
2005..... 1.1 milyar
2006..... 2.8 milyar
2007..... 4.5 milyar
2008..... 6.3 milyar
2009.....9 milyar
2010..... 12 milyar
2011..... 14 milyar
2012..... 20 milyar

		Devlet Kat.	Toplam
2013	25 milyar	1 milyar	26 milyar
2014	35 milyar	3 milyar	38 milyar
2015	43 milyar	5 milyar	48 milyar
2016	53 milyar	7.4 milyar	60.4 milyar
2017	68 milyar	10 milyar	78 milyar
2018	76 milyar	11,6 milyar	87,6 milyar
2019/7	86,8 milyar	13,3 milyar	100 milyar

BEREKET EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT GÜNGÖR:

REFORMLAR SEKTÖRÜ İLERİYE GÖTÜRECEK

'Yeni Ekonomi Programı çerçevesinde tamamlayıcı emeklilik sistemine yönelik olarak yapılan açıklamalar sektörün gelişimi için memnun edici. BES'te yapılacak reformlar ve kıdem tazminatlarının BES ile entegre edilmesinin sektörü çok daha ileriye götüreceği de kaçınılmaz.'

2003 yılında başlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin bugün geldiği noktaya bakıldığında bir başarı olduğunun şüphe götürmediği ifade eden Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, "Son yıllarda fon tutarının yıllık gelişiminde düşüş yaşansa da son 5 yılın ortalama gelişiminin %25 olması bir başarı olduğu gerçeğini göstermektedir. OKS'nin devreye alınması ile birlikte BES'in bilinirliği artırılmış ve sistemde kalan 5 milyon kişi sektör gelişimine katkıda bulunmuştur" diye konuştu. Güngör, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yapılacak yeni güncellemeler ile önümüzdeki yıllarda fon tutarı gelişiminin artarak devam edeceğini dile getirdi.

20 YILDA 300 MİLYAR LİRAYA ULAŞABİLİR

2003'ten bugüne kadar yapılan güncellemelerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yapmış olduğu katkılar göz önüne alındığında, bazı konularda yapılacak güncellemelerin Bireysel Emeklilik Sistemi'nin daha hızlı büyümesini sağlayacağını belirten Güngör, "Yeni Ekonomi Programı çerçevesinde tamamlayıcı emeklilik sistemine yönelik olarak yapılan açıklamalar sektörün gelişimi için memnun edici. Tamamlayıcı emeklilik sistemi sayesinde çalışanlar emeklilik dönemlerinde düzenli ilave gelire sahip olabilecekler. BES'te yapılacak reformlar ve kıdem tazminatlarının BES ile entegre edilmesinin sektörü çok daha ileriye götüreceği kaçınılmaz bir gerçek" dedi. Güngör, "Bahsedilen reformların yanı sıra Bireysel Emeklilik Sistemi'nde kalış süresini uzatacak önlemlerin de alınması sektör gelişimi ile birlikte ekonomik büyümeye de ciddi anlamda katkı sağlayacaktır" şeklinde konuştu.

Güngör, 20'nci yılında BES'in geleceği nokta hakkında ise şu değerlendirmelerde bulundu: "Yeni ekonomi programı çerçevesinde tamamlayıcı emeklilik sistemi ve kıdem tazminatlarının BES ile entegrasyonu uygulamalarının devreye alınması ile sektör fon büyüklüğünün hızlıca artacağını, ekonomi kalkınma programı çerçevesinde hedeflenen 300 milyar lira fon büyüklüğü, 15 milyon katılımcı sayısına rahatlıkla ulaşılacağı kanaatindeyim."

YAŞA GÖRE FARKLILAŞMA BES'E TALEBİ ARTIRIR

Otomatik katılımın gönüllü BES'e etkilerini de yorumlayan Güngör, "Gönüllü BES, Otomatik katılım ile önemli bir aşama kat ederek 12 milyon katılımcı ve 100 milyar lira fona ulaştı. OKS sistemi ile daha çok katılımcıya ulaşılması sistemin bilinirliğini artırdığı için OKS'nin gönüllü BES potansiyeline her zaman katkı sağladığını düşünüyorum" dedi. BES'in devlet desteğinin yaşa göre farklılaştırılmasını genç kesimde tasarrufları daha cazip ve popüler hale getireceğini vurgulayan Güngör, sözlerini şöyle noktaladı: "Kısa vadeli nakit ihtiyacı sebebiyle çıkışların önüne geçebilmek için 11'inci Kalkınma Planı'nda da yer aldığı üzere birikimlerin bir kısmının ihtiyaç halinde çekilebilmesine olanak sağlanması gerektiğini düşünüyorum. Böylelikle BES katılımcılar için daha cazip hale gelecek."

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Bireysel emeklilikte getiriler memnun edici

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.
Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.
Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.
Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2019 yılının Haziran ayında %6.9 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış ise %6.51 oranında gerçekleşti. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %5.54 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1.6 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Haziran ayında %0.03 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 lira ile başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

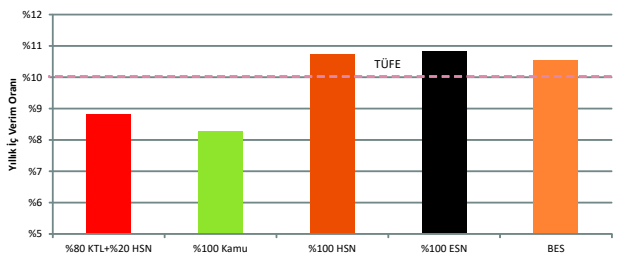
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının endeks değerleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aynı fon grupları için yayınlanan birim pay değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

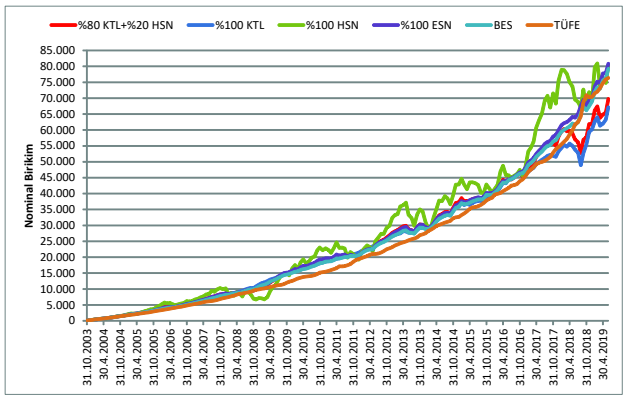
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki fon değerine eşitleyen ortalama yıllık getiri oranıdır. Genellikle birden çok yatırım ve yatırım dönüşü olan durumlarda ortalama getiriyi vermek için kullanılır.

31.10.2003-28.06.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



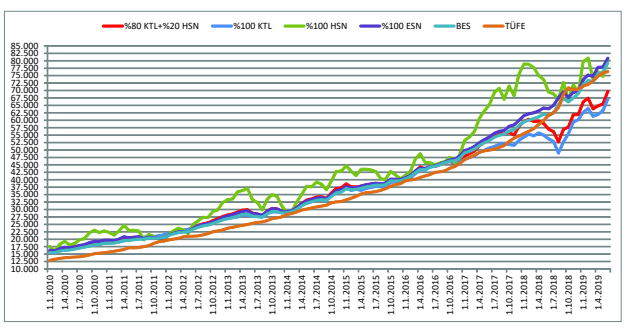
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.06.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %10,55 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,73 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.06.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.06.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 28.06.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 79.228 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 76.354 TL birikime ulaşmaktadır.

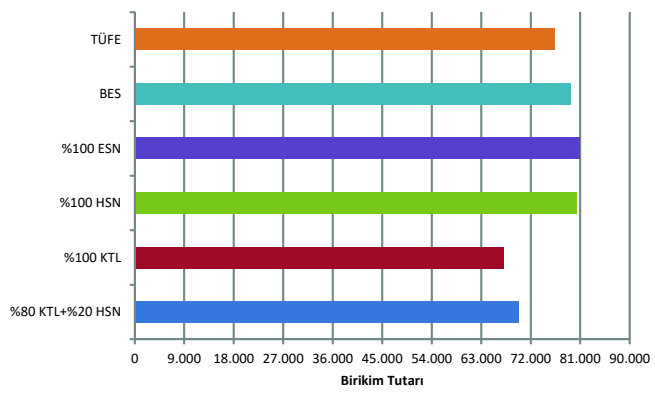
31.10.2003-28.06.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2019 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 yılsonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

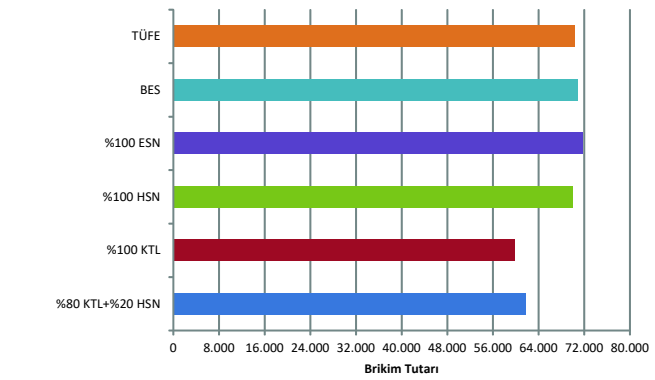
Yandaki grafik 31.10.2003-28.06.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 28.06.2019 tarihinde 79.228 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 404 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-28.06.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.06.2019 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 28.06.2019 tarihinde 69.933 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-28.06.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



BES de ‘kalkınacak’

Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi’ndeki çıkışlar ile otomatik katılımda gerçekleşen cayma oranlarını azaltıp, bunların önüne geçmeye yönelik planlamalar ve çalışmalar başladı.

TBMM’ye sunulan ve 2019-2023 dönemine ilişkin On Birinci Kalkınma Planı’nda, yurtiçi tasarrufların artırılmasına yönelik eylem planları yer alıyor. Buna göre, 2019-2023 döneminde tasarrufların artırılması ve artan tasarrufların yatırım finansmanına yönlendirilmesi amaçlanıyor.

Uzun vadeli tasarruf yapma eğiliminin güçlendirilmesi ve bireylerin emeklilik gelirlerinin artırılması için Sosyal Güvenlik Sistemi dışındaki sistemlere katılımın teşvik edileceği belirtiliyor. Bu kapsamda, Bireysel Emeklilik Sistemi’nin özellikleri ve altyapısı, katılımcı sayısı, sistemde kalış süresi ve fon tutarını artıracak şekilde geliştirilecek.

Diğer taraftan, uzun süredir ülke gündeminde olan kıdem tazminatı reformu kapsamında sosyal tarafların mutabakatı dikkate alınarak, bireysel hesaplara dayalı fonlu bir yapının kurulması, sistemde kalış süresine göre hak ediş yapısının oluşturulması ve Bireysel Emeklilik Sistemi ile entegre edilmesi planlanıyor.

Uzun vadeli tasarruf eğiliminin artması için, katılımcıların daha kısa vadeli ihtiyaçlar sebebiyle sistemden çıkmasını engellemeye dönük önlemlerin de alınacağı belirtiliyor. Bu amaçla; sağlık, evlilik, eğitim, mülk sahibi olma gibi ihtiyaçlar nedeniyle, katılımcıların sistemden çıkmadan, birikimlerinin bir kısmını nakit olarak çekmesine imkan sunulacak.

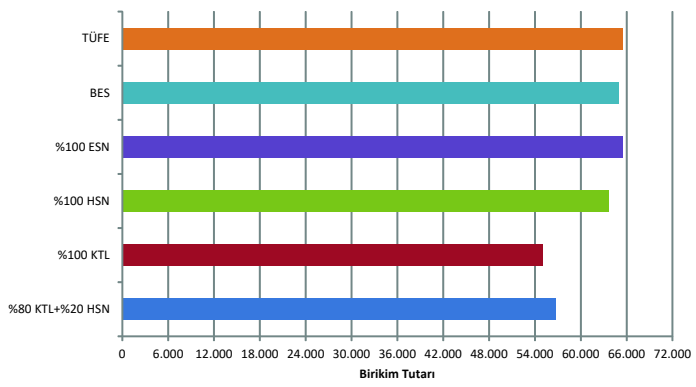
Uzun dönem tasarrufları dendiğinde, akla gelen ilk katılımcı sınıfı ise genç kesim. Genç kesim için uzun dönemli tasarrufları daha cazip hale getirebilmek amacıyla, mevcut devlet desteklerinin yaşa göre farklılaştırılacağı belirtiliyor.

YABANCI EMEKLİLİK FONLARI İÇİN YENİ ÜRÜNLER

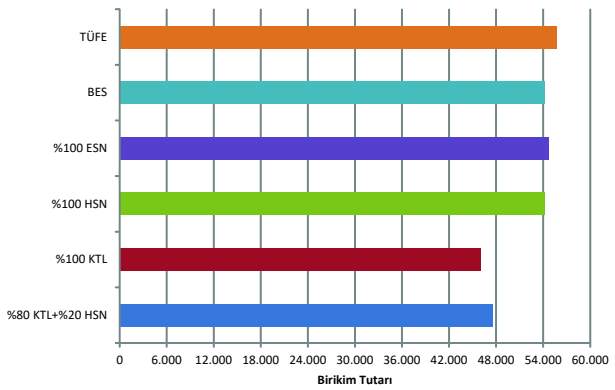
On Birinci Kalkınma Planı’nda, Türkiye’deki yatırım ortamının, detaylı bir programla uluslararası alanda tanıtılacağı ve yabancı emeklilik fonları başta olmak üzere büyük ölçekli fonları Türkiye’ye çekebilmek ve bu fonların uzun vadeli yatırım yapabilmesini sağlamak için yeni finansal ürünler oluşturulacağı belirtiliyor. Böylelikle; yatırımların, büyük oranda borç yaratmayan dış kaynaklardan finanse edilmesi sağlanacağından, finansman kalitesi de artırılmış olacak.

TBMM’ye sunulan On Birinci Kalkınma Planı’nda, yurtiçi tasarrufların artırılmasına yönelik eylem planları yer alıyor. Bu kapsamda, Bireysel Emeklilik Sistemi’nin özellikleri ve altyapısı, katılımcı sayısı, sistemde kalış süresi ve fon tutarını artıracak şekilde geliştirilecek.

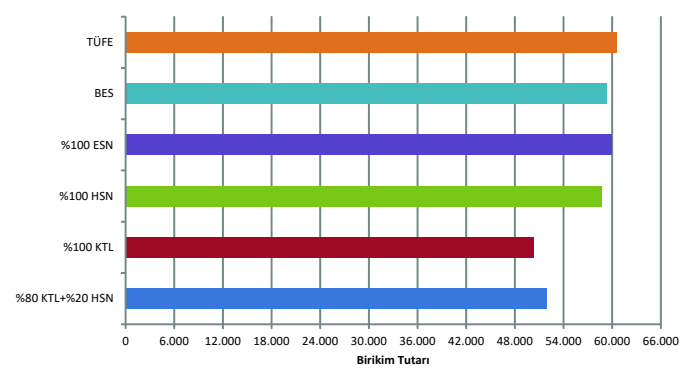
31.01.2006-28.06.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



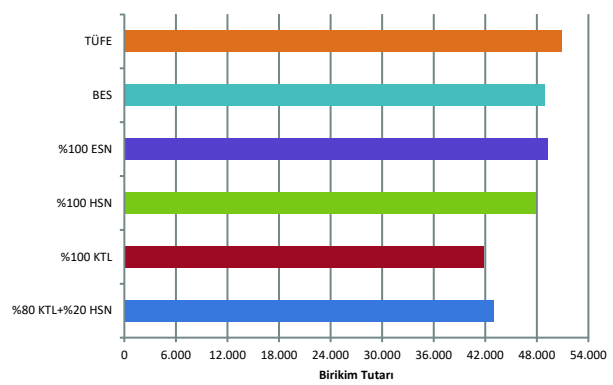
31.01.2008-28.06.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-28.06.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-28.06.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



%80 KTL + %20 HSN: %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım.

%100 KTL: Tamamı Kamu İç Borçlanma Senedi fonlarına yapılan yatırım.

%100 HSN: Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım.

%100 ESN: Tamamı Esnek fonlara yapılan yatırım.

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım.

TÜFE: Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan).

Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu çalışmada da genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz aldığından, sonuçlar gelecek dönem performansı için gösterge sayılmaz. Bu sayfadaki hesaplamaların doğruluğu için azami gayret gösterilmiştir, ancak herhangi bir hatadan dolayı uğranacak kayıplardan Sigortacı Gazetesi veya Adendum sorumlu tutulamaz.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLK KEZ LİSTEDE

Aşağıda, küresel sigorta pazarını en çok endişelendiren ilk 21 risk yer alıyor. Her riskin yanında da, bundan önce yapılan son çalışmada riskin kaçıncı sırada olduğu görülebiliyor. Buna göre, 2017'deki çalışmayla kıyaslandığında ilk üç riskin aynı kaldığı, sadece sıralamalarının değiştiği gözlemleniyor. İklim değişikliği ve kredi risklerinin de ilk kez listede yer bulması dikkat çekiyor.

1. Teknoloji (3) ▲
2. Siber risk (2)
3. Değişim yönetimi (1) ▼
4. Regülasyon (6) ▲
5. Yatırım performansı (5)
6. İklim değişikliği (-)
7. Rekabet (8) ▲
8. Yetenek (9) ▼
9. Makroekonomi (7) ▼
10. Faiz oranları (4) ▼
11. Politik risk (11) ▲
12. Maliyet düşürme (13) ▲
13. İtibar (17) ▲
14. Garantili ürünler (10) ▼
15. İş uygulamaları (12) ▼
16. Yönetim kalitesi (14) ▼
17. Kredi riski (-)
18. Sosyal değişim (16) ▼
19. Kurumsal yönetim (19)
20. Sermayeye erişim (20)
21. Brexit (22) ▲

Endişelerin odağı

Küresel sigorta sektöründe öne
'Banana Skins' araştırmasında, en ç
Listedeki ilk on risk arasındaki yer alan sibe
teknolojiye dair

Londra merkezli "Finansal İnovasyon Çalışmaları Merkezi" (CSFI) sigorta sektöründe öne çıkan riskleri belirlemek için her iki yılda bir gerçekleştirdiği anketin 2019 sonuçlarını açıkladı. "Banana Skins" (Muz Kabukları) adı altında yedincisi gerçekleştirilen ve PwC'nin sponsorluğunda yapılan çalışmaya 53 ülkenin sigorta sektöründen 927 kişi katıldı. Ankete katılanlardan, 22 riske 1'den 5'e kadar bir puan vermeleri istendi. 1 puan nispeten önemsiz bulunan riskleri temsil ederken, katılımcılar en ciddiye aldığı risklere 5 puan verdi.

'ŞİMDİYE KADARKİ EN KARAMSAR YIL'

2007 yılından bu yana gerçekleştirilen çalışmanın bu yılki ayağında, şimdiye kadarki en olumsuz cevapların kaydedildiği belirtildi. Bu karamsar hava çoğunlukla sektörün karşı karşıya kaldığı teknolojik ve yapısal değişimlerden ve bunları doğru yönetememe endişesinden kaynaklandı. Anket sonucunda hazırlanan raporda, bu olumsuz sonuçların aynı zamanda dünya genelinde görülen ekonomik belirsizlik ve sektör için giderek daha ağır şartlar yaratan regülasyonların da bir etkisi olarak görülmesi gerektiği ifade edildi.

İLK ÜÇ RİSK DEĞİŞMEDİ

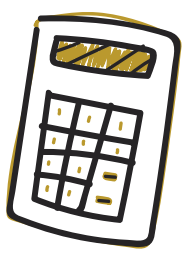
Listedeki ilk üç risk bir önceki çalışmadakiyle aynı kaldı, yalnızca sıralamaları değişti. Bu risklerin üçü de teknolojik değişimler ve sektörün buna yaklaşımı etrafında şekillendi. Birinci sıraya yerleşen teknoloji riskinin, sektörün bu alanda karşı karşıya kaldığı zorlukların boyutuna dair endişelerin göstergesi konumunda olduğu belirtildi. Bu riskle yakından ilişkili olan ve üçüncü sıraya yerleşen değişim yönetimi riskiyse; dijitalleşme, yeni rekabet alanları, konsolidasyon ve maliyet düşürme gibi alanlarda sektörün becerisine karşı duyulan şüpheyi ortaya koydu. İkinci sıradaki siber riskler de, dijital çağa ayak uydurmaya çalışan sigorta sektörü için hem operasyonel bir risk hem de underwriting riski olarak öne çıktı. Listede kendine sekizinci sıradan yer bulan yetenek riskinin bu kadar tepelerde olmasının sorumlusunun da teknoloji olduğu kaydedildi. Sektörün, değişime adaptasyonu kolaylaştıracak yetenekte insanları istihdam etmek için yeterli cazibeye sahip olup olmadığı endişesi burada etkiliydi. Ayrıca, yine teknolojiyle bağlantılı olduğu düşünülebilecek, listenin yedinci sırasındaki rekabet riski, sektör temsilcilerinin yeni rekabet yollarına uyum sağlayamamaktan duyduğu endişeyi yansıttı.

REGÜLASYON RİSKİ YÜKSELİYOR

Regülasyon riskinin dördüncü sıraya yükselmesi de dikkat çekti. Bu durumu, IFRS 17, tüketici haklarının giderek daha sıkı korunması ve sermayenin güçlendirilmesi gerekliliği gibi faktörler tetikledi. Hızla yükselen bir diğer risk ise, listede kendine altıncı sıradan yer bulan iklim değişikliği oldu. Daha önceki altı Banana Skins raporunda yer almayan iklim değişikliği, hidrometeorolojik doğal afetlerin frekansının ve şiddetinin giderek artması sebebiyle sigortacılar için acil bir mesele haline geldi.
Yatırım performansı (5 numara), makroekonomi (9 numara) ve faiz oranları (10 numara) olmak üzere bir sonraki risk kümesi önemli bir değişime işaret etmedi, ancak katılımcıların küresel ekonominin gidişatı konusunda pek de emin olmadığını gösterdi.

'SİGORTA TOPLUMSAL ÖNEMİNİ YİTİRİYOR' ENDİŞESİ

Listede 11'inci sırada bulunan politik risk, korumacı ve popülist politikaların, ticaret savaşları ve piyasaya daha



GENELDE AZALSA DA, HAYAT TARAFINDA EKONOMİK ENDİŞELER SÜRÜYOR

1. Teknoloji
2. Yatırım performansı
3. Regülasyon
4. Siber risk
5. Değişim yönetimi
6. Faiz oranları
7. Makroekonomi
8. Rekabet
9. Yetenek
10. İş uygulamaları

Teknoloji riskinin birinci sırada olmasının dışında, hayat branşı özelinde yatırım performansı ve faiz oranlarına dair endişeler önemli bir yer tuttu. Bu iki risk, hayat branşının listesinde yedinci sırada yer bulan makroekonomi ile de doğrudan ilintiliydi: Anket katılımcıları, küresel ekonominin gidişatını biraz çalkantılı bulduklarını ifade etti.

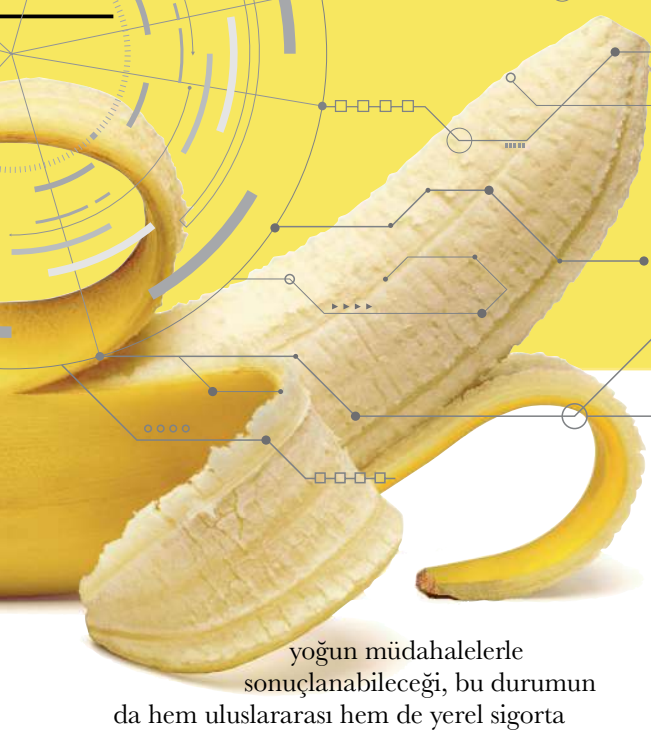
HAYAT DIŞINDA YENİ REKABET ALANLARI VE YENİ DAĞITIM KANALLARI KORKUTUYOR

1. Teknoloji
2. Siber risk
3. İklim değişikliği
4. Değişim yönetimi
5. Regülasyon
6. Rekabet
7. Yetenek
8. Yatırım performansı
9. Maliyet düşürme
10. Politik risk

Hayat dışı genelinde de endişeler teknolojik gelişmeler, özellikle de ortaya çıkan yeni rekabet alanları ve yeni dağıtım kanalları etrafında şekillendi. Siber suçlar hem sektörün güvenliğine yönelik bir tehdit hem de önemli bir underwriting riski olarak tanımlandı. Makroekonomik riskler ise hayat dışı özelindeki ilk 10 risk arasında yer bulamadı.

TEKNOLOJİ

e çıkan riskleri belirlemek için gerçekleştirilen
ok endişe yaratan riskin teknoloji olduğu belirlendi.
r risk, değişim yönetimi, rekabet ve yetenek riskleri de yine
r kaygılar etrafında şekillendi.



yoğun müdahalelerle sonuçlanabileceği, bu durumun da hem uluslararası hem de yerel sigorta pazarlarında vergi yükünü artırabileceği endişesini yansıttı. Politik risk aynı zamanda itibar riskini de daha ciddi bir hale getirdi. Bir önceki araştırmada 17'nci sırada bulunan itibar riskinin bu sene 13'üncü sıraya yükselmesinin sebepleriyse tüketici haklarına dair sorumlulukların ve bilincin yükselmesi, veri güvenliğine ve sigortanın "toplumsal önem"ini yitirmeye başladığına dair endişeler olarak açıklandı.
Diğer yandan; iş uygulamaları (15 numara), yönetim kalitesi (16 numara) ve kurumsal yönetim (19 numara) gibi eğitimle bağlantılı risklerin yarattığı endişe düşük seviyelerini korudu. Diğer az endişe yaratan riskler ise sermayeye erişim (20 numara) ve Brexit (21 numara) olarak kaydedildi.

SEKTÖR RİSKLERE DAHA HAZIR

Anket yapılırken, katılımcılara tüm bu risklere ne kadar hazır oldukları da soruldu ve hazırlık seviyelerine 1'den 5'e kadar puan vermeleri istendi. Buna göre, 5 puan verenler hazırlıklı olduklarını, 1 puan verenler ise hazırlıklı olmadıklarını ifade etti. 2019 sonuçlarında, hazırlık seviyesinin küresel ortalaması 3.11 olarak belirlendi. Bir önceki araştırmada bu oranın 3.02 olduğu göz önüne alındığında, hazırlık seviyelerinin yükseldiği gözlemlendi. Bölgelere göre hazırlık oranları ise Afrika'da 3.31, Karayipler'de 3.27, Avrupa'da 3.16, Kuzey Amerika'da 3.11, Asya Pasifik'te 3.03, Latin Amerika'daysa 2.91 olarak kayıtlara geçti. Sektörler bazında bakıldığındaysa, reasürans 3.20, hayat dışı 3.16, hayat ise 3.05 puan ortalaması elde etti.

EKONOMİK ENDİŞELER AZALDI

Aşağıdaki tabloda, son araştırmada katılımcıların temel risk gruplarına dair endişeleri veriliyor. 1 ile 5 puan arasında skorlanan endişe seviyesi, 1'den 5'e çıktıkça artıyor. Bu risk grupları bazında bakıldığında, ekonomik ortamın yarattığı endişenin 2017 yılında yapılan araştırma sonuçlarına kıyasla kayda değer bir oranda azalması dikkat çekiyor. 2015 ile 2017 yılları arasında 0.17 puan artan operasyonel risklerin, bu senenin sonuçlarında da artmaya devam ettiği görülüyor. Kamusal ortama dair endişelerin bir önceki ankete göre hafifçe arttığı, yönetimsel endişelerinse az da olsa azaldığı gözlemleniyor.

	2019	2017	+/-
Operasyonel riskler	3.46	3.39	+0.08
Ekonomik ortam	3.30	3.57	-0.27
Yönetim	3.12	3.18	-0.06
Kamusal ortam	3.20	3.14	+0.06

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

BÖLGELERE GÖRE RİSKLER

Avrupa bölgesinden gelen cevaplarda siber suçların yarattığı tehdit ve bilgi teknolojilerinin modernizasyonu, en büyük endişeyi oluşturdu. Bir önceki araştırmada Avrupa'da ilk sırada olan faiz oranları riski, bu araştırmada altıncı sıraya geriledi. Asya Pasifik itibara dair endişelerin yüksekliğiyle diğer bölgelerden ayrıldı. En az ekonomik endişe bu bölgede kaydedildi. Kuzey Amerika'daysa teknoloji bağlantılı risklerin yanı sıra, sektörün yetenekli çalışanları cezbedemeyeceğine dair endişeler yükselişteydi. Latin Amerika'ya bakıldığındaysa, maliyet düşürmenin önemli bir öncelik olduğu bu bölgede değişime nasıl ayak uydurulacağı büyük bir endişe kaynağı olarak öne çıktı.

Avrupa	Asya Pasifik	Kuzey Amerika	Latin Amerika
1. Teknoloji	1. Teknoloji	1. Teknoloji	1. Teknoloji
2. Siber risk	2. Siber risk	2. Siber risk	2. Değişim yönetimi
3. Değişim yönetimi	3. Değişim yönetimi	3. Değişim yönetimi	3. Siber risk
4. Regülasyon	4. Regülasyon	4. Yetenek	4. İklim değişikliği
5. Yatırım performansı	5. Yatırım performansı	5. Regülasyon	5. Rekabet
6. Faiz oranları	6. İtibar	6. Yatırım performansı	6. Makroekonomi
7. İklim değişikliği	7. Yönetim kalitesi	7. İklim değişikliği	7. Maliyet düşürme
8. Makroekonomi	8. Rekabet	8. Politik risk	8. Politik risk
9. Rekabet	9. İş uygulamaları	9. Rekabet	9. Yetenek
10. Politik risk	10. Yetenek	10. Makroekonomi	10. Regülasyon

YATIRIM PERFORMANSI RİSKİ 2009'DAN BU YANA İLK 5'TE

2007 yılından bu yana yapılan Banana Skins araştırmasında, ilk 10'daki risklerin sürekli değiştiği görülüyor. Bu yılın sonuçları da dikkate alındığında, endişelerin odağının teknoloji bağlantılı risklere kayması dikkat çekiyor. İlk 10 içinde her zaman sabit olan risklerin başında ise regülasyon geliyor. Yıllardır listede yerini koruyan bir diğer risk ise yatırım performansı olarak göze çarpıyor. 2009 yılında listeye birinci sıradan giren yatırım performansı, o zamandan beri sürekli ilk 5 içinde yer alıyor.

2007	2009	2011
1. Regülasyon fazlalığı	1. Yatırım performansı	1. Regülasyon
2. Doğal afetler	2. Hisse senedi piyasaları	2. Sermaye
3. Yönetim kalitesi	3. Sermayeye erişim	3. Makroekonomik trendler
4. İklim değişikliği	4. Makroekonomik trendler	4. Yatırım performansı
5. Döngü yönetimi	5. Regülasyon fazlalığı	5. Doğal afetler
6. Dağıtım kanalları	6. Risk yönetimi	6. Yetenek
7. Uzun vadeli yükümlülükler	7. Reasürörlerin mali gücü	7. Uzun vadeli yükümlülükler
8. Aktüeryal tahminler	8. Karmaşık ürünler	8. Kurumsal yönetim
9. Yaşam süresi tahminleri	9. Aktüeryal tahminler	9. Dağıtım kanalları
10. Yeni rakipler	10. Uzun vadeli yükümlülükler	10. Faiz oranları

2013	2015	2017
1. Regülasyon	1. Regülasyon	1. Değişim yönetimi
2. Yatırım performansı	2. Makroekonomi	2. Siber risk
3. Makroekonomik ortam	3. Faiz oranları	3. Teknoloji
4. İş uygulamaları	4. Siber risk	4. Faiz oranları
5. Doğal afetler	5. Yatırım performansı	5. Yatırım performansı
6. Garantili ürünler	6. Değişim yönetimi	6. Regülasyon
7. Risk yönetiminin kalitesi	7. Garantili ürünler	7. Makroekonomi
8. Yönetim kalitesi	8. Dağıtım kanalları	8. Rekabet
9. Uzun vadeli yükümlülükler	9. Doğal afetler	9. Yetenek
10. Devlet müdahalesi	10. Risk yönetiminin kalitesi	10. Garantili ürünler

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli:

Ülkemizde iklim değişikliği bağlantılı sigortalı hasar %30 oranında arttı

"İklim değişikliği sigorta sektörünü ilgilendiren en önemli konulardan biri. Türkiye'de son üç yılda iklim değişikliğine bağlı doğal afetlerin neden olduğu sigortalı hasarlardaki artış %30'u geçmiş durumda. İlerleyen dönemlerde iklim değişikliğine bağlı oluşan hasarlar için ödenen miktarın daha da artacağı öngörülüyor."

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, dünya ve Avrupa geneline bakıldığında en büyük risklerin iklim değişikliği ve siber suçlar olduğunu ifade etti. Dünya Meteoroloji Örgütü'nün (WMO) Küresel İklim Durumu raporuna göre 2018 yılında; dünyada iklim olayları ve aşırı ısınmaya bağlı doğal afetlerden 62 milyon, sellerden ise 35 milyon insanın etkilendiğini aktaran Benli, siber suçlar hakkında ise şu bilgileri verdi: "2019 yılı Global Küresel Riskler raporuna göre; tüm dünyada siber saldırılara maruz kalan kişi sayısı 594 milyon. Saldırıların %8.6'sı gerçek kişilere, %91.4'ü ise kurumlara düzenleniyor. Siber suçların global ekonomiye yıllık maliyeti 445 milyar dolar civarında. Türkiye; ABD, Çin, Almanya, İngiltere, Brezilya, İspanya, İtalya ve Fransa'dan sonra en çok siber saldırıya uğrayan ülkeler arasında yer alıyor."

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SEKTÖRÜ DOĞRUDAN ETKİLİYOR'

İklim değişikliğinin hayatımızın birçok alanını etkileyen global bir sorun olarak karşımıza çıktığını dile getiren Atilla Benli, "İklim değişikliğinin sosyal açıdan etkileri olmasının yanı sıra birçok farklı sektör üzerinde de ekonomik etkileri bulunuyor. İklim değişikliğinin doğrudan etkilediği sektörlerden birisi de sigorta sektörü" dedi.

Son yıllarda küresel ısınmaya bağlı olarak şiddeti daha da artan sel, hortum, dolu, kuraklık gibi pek çok doğa olayıyla birlikte, sektörde iklim değişikliği bağlantılı riskler konusunda yapılan çalışmaların daha da hız kazandığını söyleyen Benli, sözlerine şu şekilde devam etti: "İklim değişikliğine bağlı yaşanan afetler adeta hayatımızın bir parçası haline gelmiş durumda. Bu noktada iklim değişikliği nedeniyle oluşan hasarlar neticesinde, sahip olduğumuz varlıkların güvence altına alınması sigortanın önemini bir kez daha ortaya koyuyor. Bu doğrultuda sigorta sektörü olarak, meydana gelen hasarları ödeyerek krizin daha da büyümesini engelleyebiliyoruz."
Son yıllarda iklim değişikleri ve doğal afetlerin, sigorta sektörü profesyonellerinin ve kamu otoritesinin gündeminde daha sık yer almaya başladığına değinen Benli, "Nitekim bu konuda temmuz ayında açıklanan 11. Kalkınma Planı'nda da afet yönetimi özel bir başlık altında yer almış ve afetlere karşı toplumsal bilincin artırılması, afetlere dayanıklı ve güvenli yerleşim yerlerinin oluşturulması ve risk azaltma çalışmaları yapılarak afetlerin neden olabileceği can ve mal kaybının asgari düzeye indirilmesi temel amaçlar arasında yer almıştır. Afet yönetim ve politikaları alanında ise; doğal afet sigortasının bütün afet türlerini kapsayacak şekilde genişletilerek yaygınlaştırılacağı, zorunlu deprem sigortası beyanı ve ödemesinin etkin bir şekilde takibi sağlanacağı belirtilmiştir" diye konuştu.

'SON 3 YILDA SİGORTA SEKTÖRÜ 7 MİLYAR LİRA AFET HASARI ÖDEDİ'

Küresel ısınma ve doğal afetlerin, sigorta sektörünü yakından ilgilendiren en önemli konulardan biri olduğuna dikkat çeken Benli, "2018 yılında dünya genelinde yaşanan 394 doğal afet nedeniyle oluşan ekonomik kayıp 252 milyar doların üzerinde. Bu oranın 90 milyar doları sigortacılar tarafından ödendi. Türkiye'de ise sadece son üç yılda iklim değişikliğine bağlı oluşan doğal afetlerin neden olduğu sigortalı hasarlardaki artış %30'u geçmiş durumda. Son üç yılda ülkemizde 600 afet meydana geldi ve bu afetlerde ise sigorta sektörü 7 milyar liraya yakın hasar ödedi. İlerleyen dönemlerde iklim değişikliğine bağlı oluşan hasarlar için ödenen miktarın daha da artacağı öngörülüyor" ifadelerini kullandı.
Bir sigortacı olarak sektör açısından önemli bulduğu diğer bir tehdit unsurunun ise siber saldırılar olduğunu belirten Atilla Benli, şunları söyledi: "Teknolojideki gelişme siber suçlarda da artışa yol açıyor. Siber saldırılar bireysel olduğu kadar kurumlar açısından da verilerin imha edilmesi, hizmetlerin durdurulması, virüs bulaşması gibi birçok konuda tehdit unsuru oluşturuyor."

EY Türkiye Risk Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Murat Yılmaz:

Birleşme ve satın almalar artabilir

"Değişim sürecini doğru yöneten şirketler rakipleri karşısında avantajlı konuma geçecektir. Hatta, teknolojik gelişmelere ayak uyduramayan şirketler de ayakta kalamayacaktır. Bu doğrultuda; sigorta sektöründe birleşme ve satın almalar yakın gelecekte artacaktır."

EY Türkiye Risk Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Murat Yılmaz, anket sonuçlarına bakıldığında en önemli risklerin teknoloji ile bağlantılı olduğunu belirtti. Dünya genelinde, teknolojik gelişmelerin son yıllarda hızlı bir şekilde artmasının, şirketlerin bu değişime ayak uydurmasını zorlaştırdığına değinen Yılmaz, "Bu süreci doğru yöneten şirketlerin rakipleri karşısında avantajlı konuma geçeceğini, hatta teknolojik gelişmelere ayak uyduramayan şirketlerin de ayakta kalamayacağını öngörüyoruz. Bu doğrultuda; sigorta sektöründe birleşme ve satın almalarda yakın gelecekte artış yaşanacağını düşünüyoruz" diye konuştu.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ LİSTEDE GİDEREK YUKARI TIRMANACAK'

Son yıllarda iklim değişikliğine bağlı olarak artan doğal afet frekansının, sigorta şirketlerinin 2017 yılı içerisinde yaklaşık 140 milyar dolar tutarında, yani ortalamanın 3 katı kadar tazminat ödemesine sebep olduğuna sebep olduğunu hatırlatan Murat Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: "Aynı yıl içerisinde, Türkiye'de gerçekleşen dolu olayları nedeniyle sadece temmuz ayında sigorta şirketleri 168 milyon lira tutarında tazminat ödemesi gerçekleştirdi. Özetle, iklim değişikliği konusu hem dünya genelinde hem de ülkemizde sektörün gündemine hızlı bir giriş yaptı diyebiliriz. Bu nedenle, doğal afetler dikkat edilmesi ve somut adımlar atılması gereken en önemli konulardan bir tanesi. Kuşkusuz, önümüzdeki yıllarda iklim değişikliği en çok endişe duyulan riskler arasında daha üst sıralarda yer alacak."

'TÜRKİYE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNDEN EN ÇOK ETKİLENEN ÜLKELERDEN'

Türkiye özelinde hangi risklerin öne çıktığını da sorduğumuz Yılmaz, konu hakkında şunları söyledi: "Dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de sigorta sektörü açısından teknoloji ve iklim değişikliği en önemli riskler arasında diyebiliriz. Türkiye, üç tarafının denizlerle çevrili olması ve farklı bölgelerde yaşanan farklı iklimler dolayısıyla, artan iklim değişikliği riskinden en fazla etkilenen ülkeler arasında yer alıyor. Gerek tarım gerek sağlık ve hayat gibi diğer sigorta alanlarında iklim değişikliğinin negatif etkileri söz konusu. Öte yandan son dönemlerde yaşanan politik gelişmeler nedeniyle dalgalanan döviz kurları ve artan enflasyon oranları sigorta sektörü açısından önemli bir risk olarak karşımıza çıkıyor. Kur ve enflasyon risklerinin yönetiminin doğru şekilde yapılmaması halinde sigorta şirketleri yüksek zararlarla karşı karşıya kalabilir. Son olarak, ülkemizde 2022 yılında yürürlüğe girmesi beklenen TFRS17 ile birlikte sigorta şirketleri ürün yapıları, finansal yönetim, süreç yönetimi gibi konularda önemli düzeyde bir değişime uğrayacak. Bu değişim sürecini doğru yöneten şirketlerin pazarda da üstünlük sağlayacağını öngörüyoruz."

'RİSKİ AZALTMAK İÇİN GENÇ YETENEKLER İSTİHDAM EDİLMELİ'

Ülkemizde en önemli riskin yetenekli insan kaynağının sektörü çekici bulmaması olduğunu aktaran Yılmaz, "Eğer genç yeteneklerin sektörde istihdamı için gerekli aksiyonlar alınmazsa, sigorta şirketlerinin bahsettiğimiz riskler karşısında savunmasız kalacağını da göz önünde bulundurmak gerekiyor. Bu riskleri minimize etmek için yapılması gereken ilk şey, genç yeteneklerin sektöre kazandırılmasını sağlamak" dedi.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar:

İklim değişikliği kaynaklı gıda ve su krizleri kapıda

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Banana Skins'te dünya sonuçları ve Avrupa sonuçlarının ilk 5 riskinin benzerlik gösterdiğini belirterek, "Diğer yandan 2017 anketinde sıralamaya girmeyen iklim değişikliği, kredi gibi bazı risklerin yükselişe geçtiği görülmektedir. Türkiye açısından düşünüldüğünde ise risklerin sıralamasının dünya ve Avrupa verilerinden farklı olacağını söyleyebiliriz" dedi.
İklim değişikliği riskinin ilk 10'da yer almasının şaşırtıcı olmadığını ifade eden Gölpınar, "İklim değişikliği sonucunda doğal afetlerle karşılaşma oranımız giderek artıyor. Ülkemizde de son yıllarda özellikle ilkbahar ve yaz aylarında ciddi hasarlar yaşanıyor. İklim değişikliği sonucunda aşırı yağmurlar, sel ve su baskını, fırtına, hortum ve dolu hasarlarıyla daha sık karşılaşmaya başladık. Aşırı hava olaylarını önceden tahmin etmek çok zor olabiliyor. Bu sebeple, sigorta şirketlerinin hasardan kaçınabilmek için önlem alması zorlaşıyor" diye konuştu.
Dünyayı iklim değişikliği kaynaklı gıda ve su krizlerinin beklediğini dile getiren Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: "Bu durumda iklim değişikliği kaynaklı hasarlara karşı en iyi korumanın sigorta olduğu ortaya çıkıyor. Sigorta sektörü olarak hasarı ödeyerek daha büyük krizlerin ortaya çıkmasını engelliyoruz. İklim değişikliği kaynaklı hasarlar, eğer sigorta yoksa zincirleme olarak daha büyük krizler yaratabiliyor. Bunun önüne geçmenin en uygun yolu sigorta olarak gözüküyor."

'REGÜLASYON RİSKİ ENDİŞE VERİCİ'

"Türkiye şartlarını düşünürsek, beni en çok regülasyon riski endişelendiriyor" diyen Coşkun Gölpınar, bir sigortacı olarak kendisini endişelendiren diğer riskler hakkında şunları söyledi: "Trafik sigortası tavan fiyatı uygulaması, 'Riskli Sigortalılar Havuzu' ve benzer nitelikte olan regülasyon değişiklikleri sigorta sektörü için uzun dönemde belirsizlik oluşturmaktadır. Sigorta şirketlerinin kendileri tarafından belirlenmeyen tarifeler sebebiyle teknik ve mali zararla karşı karşıya kalma riski doğmaktadır. Dünya genelinde yükselişe geçmiş olan iklim değişikliği riskinin Türkiye açısından da önemli bir tehdit olduğunu vurgulamak gerekir. İlave olarak makroekonomi, rekabet riski ve değişim yönetimi de ülkemiz sigortacılığı açısından ciddi risk oluşturmaktadır."
Teknolojinin gelişmesiyle birlikte siber risklerin de arttığını ifade eden Gölpınar, "Risklerin minimize edilmesi, finansal konuları ele alan iyi bir siber risk stratejisi uygulanmasıyla olacaktır. Şirket çalışanları ve yönetimi bilgi güvenliği hususunda eğitilmeli, şifrelemeye, yedeklemeye, güvenlik duvarı kullanımına yönlendirilmelidir" dedi.

"İklim değişikliği sonucunda aşırı yağmurlar, sel ve su baskını, fırtına, hortum ve dolu olaylarıyla daha sık karşılaşılıyor. Bunun sonucunda sigorta sektörü de daha fazla hasarla karşı karşıya kalıyor. Oluşan afet hasarının da ötesinde, dünyayı iklim değişikliği kaynaklı gıda ve su krizleri bekliyor."

ÜLKEMİZDE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ RİSKİ ÖN PLANDA

2019 yılında Banana Skins Araştırması'na 53 ülkenin sigorta sektörünün farklı kesimlerinden 927 kişi katılırken, Türkiye'den de 27 katılımcı yer aldı.
Dünyanın geri kalanında olduğu gibi, Türkiye'de de teknoloji riski ilk sırada geldi. Daha önceki yıllarda ilk 10'da bile olmayan iklim değişikliği ise listeye ikinci sıradan giriş yaptı. Değişim yönetimi ve siber riskler de teknolojiyle bağlantılı riskler olarak öne çıktı. Bunun dışında, ülkemizde ekonomiyle bağlantılı riskler de listede önemli bir yer tuttu.

2019
1. Teknoloji
2. İklim değişikliği
3. Değişim yönetimi
4. Makroekonomi
5. Yatırım performansı
6. Politik etkenler
7. Mevzuat
8. Kurumsal yönetim
9. Siber riskler
10. Kredi riskleri

2017
1. Makroekonomi
2. Politik etkenler
3. Mevzuat
4. Değişim yönetimi
5. Yönetim kalitesi
6. Teknoloji
7. Risk yönetimi kalitesi
8. İş uygulamaları
9. Sermayeye erişim
10. Getiri garantili ürünler

2015
1. Doğal afetler
2. Makroekonomi
3. Risk yönetimi kalitesi
4. Yönetim kalitesi
5. Uzun süreli taahhütler/borçlar
6. Değişim yönetimi
7. Mevzuat
8. Politik etkenler
9. Siber riskler
10. Terörizm

PwC Türkiye Şirket Ortağı ve Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektörü Lideri Talar Gül:

Farklı bakış açıları geliştirebilenler kazanacak

PwC Türkiye Şirket Ortağı ve Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektörü Lideri Talar Gül, Banana Skins araştırmasının dünyadaki ve Türkiye'deki sonuçlarını değerlendirdi. Raporun, dünyanın her yerinde önümüzdeki 2-3 yıl içerisinde sigorta sektörünün karşı karşıya kalması beklenen riskleri incelediğini hatırlatan Gül, "Raporun ilk olarak hazırlanmaya başlandığı 2007 yılından bu yana hem küresel ölçekte hem de ülkemizde önemli değişiklikler oldu. Bu süreçte sigorta sektörü de müşterilerin, şirket hissedarlarının ve düzenleyicilerin farklılaşan ihtiyaçları ve beklentilerini karşılayabilmek için çalışmalarını yoğun bir biçimde sürdürüyor" şeklinde konuştu.
Rapora göre, Türkiye'de sigorta sektörünün yeni iş modelleri, uyumluluk ve veri güvenliği gibi teknolojik değişimle gelen zorluklar karşısında küresel olarak öne çıkan kaygıları paylaştığını belirten Talar Gül, şunları söyledi: "Genel olarak operasyonel riskler önde gelen risk grubu olmayı sürdürüyor. Bir yandan daha ileri ve etkili teknolojiye olan ihtiyaç her geçen gün artarken, siber suç tehdidinin de giderek daha ciddi bir hal almaya başladığı görülüyor. Dijitalleşmeyle gelen tehdit ve fırsatları başarıyla yönetebilmek için ise iş gücünün niteliklerini artırmanın önemi öne çıkıyor. Türkiye'den bir katılımcı 'sigortacılık ürünlerinin kullanım biçimini kökten değiştiren yıkıcı teknolojilere' işaret ederken, bir diğeri temel risk unsurunun teknolojik gelişmelerin hızına yetişememek olduğuna değiniyor."

'ORTAYA ÇIKAN YENİ MALİYETLER KAYGILANDIRIYOR'

Bu yılki raporda, küresel sonuçlara bakıldığında regülasyona bağlı risklerde de artış olduğunu dile getiren Gül, "Farklı ülkelerde yürürlüğe konan regülasyon alanlarıyla, yeni standartları belirli bir süre içerisinde uygulama yükümlülüğü tüm sigorta şirketlerinin karşılaştığı başlıca zorluklar arasında. Türkiye sonuçlarında da hem regülasyon ve uyum riskinden kaynaklanan, hem de yeni rekabet türleriyle karşı karşıya kalınmasıyla ortaya çıkan maliyetlere yönelik kaygılarda artış olduğu görülüyor. Türkiye'den katılımcılardan biri artan maliyetlerle sigortacılık şirketleri için kârlılık konusunun öne çıkmaya başladığına değiniyor" diye konuştu.
İklim değişikliğinin bu yıl hem küresel ölçekte hem de Türkiye'de çarpıcı bir biçimde öne çıktığından bahseden Talar Gül, "2017 yılındaki raporda, Türkiye sıralamasında ilk 10'da dahi yer almayan iklim değişikliğinin, bu yıl ikinci sırada yer aldığı görülüyor. Bu sonuçlar doğal felaketlerde artış olabileceğine yönelik kaygıları yansıtırken, iklim değişikliği ve sürdürülebilir kalkınmanın sigorta sektörünü yakından ilgilendirmeyi sürdürmesini bekliyoruz. Makroekonomik görünüme yönelik endişeler ise hem Türkiye'de hem de küresel olarak öne çıkıyor" ifadelerini kullandı.
Yeni endüstri dalgasıyla beraber, sigorta sektöründeki dönüşümü sağlamak için farklı bakış açıları geliştirmenin önemini koruduğunu vurgulayan Talar Gül, "Bir yandan da, öne çıkan tüm değişim ve risklere karşılık, sektörün bu riskler karşısında ne kadar hazırlıklı olduğunu görmek, sigorta sektörünün bu riskleri yönetme kabiliyetine olan güveni artırıyor" diyerek sözlerini noktaladı.

"Sektördeki dönüşümü sağlamak için farklı bakış açıları geliştirmek önemini koruyor. Bir yandan da, öne çıkan tüm değişim ve risklere karşılık sektörün bu riskler karşısında ne kadar hazırlıklı olduğunu görmek, sektörün bu riskleri yönetme kabiliyetine olan güveni artırıyor."

Assist Line'dan Ankara Bölge ziyaretleri

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta Bölge Müdürü Bülent Uluçeçen (soldan üçüncü) ve ekibi.

Asistans sektörünün öncü firması Assist Line'ın yönetim kadrosu, hizmet verdiği sigorta şirketlerinin Ankara Bölge Müdürlüklerini ziyaret etti.
Assist Line Genel Koordinatörü Serdar Tufan, poliçe satışı sonrası hizmet noktasında ilk temasın asistans üzerinden olduğunu belirterek, "Bugüne kadar verdiğimiz hizmetlerle ilgili memnuniyet bilgimiz, çalıştığımız şirketlerin müşteri hizmetleri departmanından aldığımız geri dönüş ile sınırlı idi. Assist Line 20. yılında hizmete bakışı bir adım daha ileri taşıyarak müşterisi sigorta şirketlerinin bölgelerini ziyarete başladı. Burada amaç karşılaşılabilecek sıkıntıları sahada görmek. Bu çerçevede Ankara'dan başlayarak yılsonuna kadar müşterimiz sigorta şirketlerinin tüm bölgelerini ziyaret ederek hizmet kalitemizi daha da artırmayı hedefliyoruz" dedi.

Koru Sigorta Bölge Müdürü Burçin Temiz (sağda).

Güneş Sigorta Bölge Müdürü Selman Çintiriz ve ekibi.

Halk Sigorta Ankara Bölge Direktörü Mehmet Tunç ve ekibi.

Doğa Sigorta Anadolu Bölgeler Grup Müdürü Vedat Özer (ortada) ve ekibi.

Doğa Sigorta Müşteri İletişim Merkezi Müdürü Deniz Şentürk, Assist Line Genel Koordinatörü Serdar Tufan, Doğa Sigorta Anadolu Bölgeler Grup Müdürü Vedat Özer, Metin Öztürk, Doğa Sigorta İç Anadolu Bölge Müdürü Fatma Koçoğlu.

SİZİN İÇİN! çalışıyoruz
20
Tel: 0212 334 20 00 www.assistline.com.tr
ASSIST LINE

Türkiye insurtech'te öncü olabilir

Sektörde son yıllarda "insurtech" sık sık duyduğumuz bir kavram. Sigortacılıkta dijital dönüşümler anlamına gelen insurtech'in sektöre getireceği ivmeler hakkında Insurtech HUB Kurucu Ortağı ve AcerPro CEO'su Fatih Acer ile söyleşi gerçekleştirdik. Acer, Insurtech HUB'ın en büyük amacının 5 yıl içinde 100'ün üzerinde insurtech startup sayısına ulaşmak ve onları küreselleştirmek olduğunu belirterek Hub'ın en önemli özelliklerinden birinin de sektörün önemli oyuncuları ile birlikte bir ekosistem oluşturmak olduğunu ifade etti. Fatih Acer, AcerPro olarak 2016 yılından beri İsviçre sigorta sektörünü dijitalleştirmek için yoğun çalıştıklarını altını çizerek, "Şunu çok net söyleyebilirim ki İsviçre, Türkiye sigorta sektörünün teknolojisinin en az 10 yıl gerisinden geliyor" dedi.

INSURTECH SİGORTAYI YAYGINLAŞTIRACAK

"Insurtech sahtekarlığı da önlemeyi sağlıyor" diyen Acer, "Diğer önemli konu da sigortacılıkta çığır açacak, risk önleyici faaliyetler. Buna en büyük örnek ise Tesla. Çok kullanışlı sensörleri mevcut ve kaza olmadan kazayı önlüyor. Sağlık sektöründe tıpkı bunun gibi çok ciddi çalışmalar yapılıyor ve hastalıkları hastalık olmadan önlüyor. Bu gelişmelerin sonucunda sağlık sigortaları ve teknolojik cihazlar aynı anda satılmaya başlanacak. Özetle; teknoloji ve sigorta poliçesi beraber satılacak. Eğer poliçe %100 riski engelliyorsa sadece bu teknoloji satılacak" diye konuştu. Fatih Acer, sigortacılıkta, müşteri, aracı kurumlar, sigorta şirketleri, reasürans şirketleri olmak üzere dört unsur olduğunu belirterek, "Sektör dijitalleşince acenteler ne olacak sorusu vardı akıllarda. Fakat şu anda insurtech çıkınca sigorta şirketlerine ne olacak sorusu var. Reasürans şirketleri kullandıkları teknolojileriyle müşteriye direkt ulaşır hale geldiler. Mesela sigorta poliçesi belirli kurallardan oluşur ve bu kuralları hasar departmanları işletir. Anlaşmazlıklar varsa mahkemelere gidilir. Eğer kurallar daha net olsa ve bunlar bir robota öğretilse, tartışmaya yer olmayacak şekilde kurallar işletilse sektörde güven sorunu kalmaz. Bu durum sigortanın da yaygınlaşmasına çok önemli katkıda bulunur" diye konuştu.

BİLDİĞİMİZ SİGORTACILIK KOMPLE DEĞİŞİYOR

Sigortacılığın hızlı bir değişim sürecinden geçtiğine vurgu yapan Acer, "Bildiğimiz sigortacılık komple değişiyor ve tahmin ediyorum ki sadece bunlarla ilgili kurulan sigorta şirketleri öne çıkacak. Konu sadece teknoloji değil. Dijitalleşme, insurtech'te onlarca kategoriden yalnızca birisi. Sigorta sektöründeki en büyük yenilik, 'risk önleyici faaliyetler' olacak. Insurtech'in alt kategorilerinden bazıları otomotiv sigortaları, sağlık sigortaları ve tarım sigortaları. Sadece tarım sigortaları bambaşka bir boyut. Şu anda Agritech Hub konuşulmaya başlandı. Tarım teknolojileri sigortaya katkısı çok büyük olan bir alan. Agritech Hub'lar İsrail ve Polonya'da çok ilerlemiş durumda. Sigorta hayatın her alanında olduğu için insurtech'in değiştirmeyeceği ve değmeyeceği bir alan yok. Dünyada bunun farkına varan sigorta şirketleri çok ciddi yatırımlar yapıyor. Şu an insurtech'in faydalarının en çok farkına varan ülke ABD, yatırımlar açısından ise en büyük Çin. İngiltere bu alanda çok faal, ardından Almanya ve İsviçre geliyor. Türkiye'deki gelişim hızı bütün dünyaya yayılabilir durumda. Insurtech konusunda hızlı hareket edebilirsek Türk startup'larımız değil, dünya standartlarını yakalamak, sektöre dünya standartlarına yön bile verebilir. Bizim teknoloji şirketlerimizin dijital sigortacılık yazılımlarına dünyada rakip olarak görebileceğimiz şirket çok az. Bizim gibi teknoloji şirketlerinin yurt dışında hizmet etmesi gerekiyor. Teknoloji ihracatını artırmak ana hedeflerimizden olmalı" şeklinde konuştu.

SİGORTA TEKNOPARKLARI KURULMALI

Insurtech'in dünyada da yeni gelişen ve duyulan bir yenilik olduğuna dikkat çeken Fatih Acer hem ülkemizde hem de dünya genelinde bu konuda yapılanlar konusunda şunları söyledi: "Allianz, Axa gibi büyük şirketler bu konuda yoğun çalışmalar sürdürüyor. Allianz Almanya'nın insurtech inovasyon departmanının başında Türkler var. Allianz'ı insurtech konusunda inove edenler Türkler. Axa mesela Fransa'da bunun için laboratuvarlar kurdu. Eureko Sigorta'nın Hollanda'da ciddi çalışmaları var. HDI Sigorta da Almanya'da laboratuvar kurdu, çalışmalar yapıyor. Almanya'daki Insurtech HUB Münih 5-6 farklı sigorta şirketinin beraber ortak kurduğu kapalı bir hub aslında. Türkiye'de Insurtech HUB'ın kurduğu sisteme herkes girebilir. Dünyadaki her hub'ın farklı bir çalışma şekli var ama ortak olan startup'ların geliştirilmesi. Startup'lara verilen destek artırılmazsa bu sadece teknolojik bir gelişme olarak kalır. Insurtech HUB'ın en büyük amacı 5 yıl içinde 100'ün üzerinde yerli insurtech startup'ı keşfetmek, desteklemek ve küreselleştirmek. HUB'ın en önemli amaçlarından birisi de sektör oyuncuları tarafından desteklenmesi. Insurtech Hub, Türkiye'de faaliyetlerine 2019 Ocak ayında Türkiye'nin en büyük kuluçka merkezi olan Yıldız Kuluçka'da başladı. Başında Genel Müdürü olarak Andrew Warburton ve Program Lideri olarak Ebru Sakine Şevli var. Şu anda sigorta sektöründe inovasyon çalışmaları yapmak isteyen, insurtech startup'ları desteklemek isteyen 17 tane üyeleri var. Diğer taraftan birçok üniversite ile de işbirliği planlanıyor. Ülkemizde sigorta teknoparkları kurulması lazım. Yakın tarihte sağlık teknoparkı kuruldu. Sadece insurtech ya da sigorta teknoparkları kurulması lazım. Öncülüğe ihtiyaç var. Sanal teknopark ve sanal kuluçka merkezleri kurulmalı. Konu insurtech ise her şey sanal olabilmeli."

Insurtech konusunda hızlı hareket edebilirsek Türk teknoloji şirketlerimiz ve startup'larımız değil dünya standartlarını yakalamak, yön bile verebileceğini söyleyen **Insurtech HUB kurucu ortaklarından Fatih Acer**, "Bizim dijital sigortacılık yazılımlarımıza dünyada rakip olarak görebileceğimiz şirket çok az. Bizim gidip yabancı ülkelerle işbirliği yapıp sektöre hizmet etmemiz lazım" dedi.

Hande Bostanoğlu
hande@sigortacigazetesi.com.tr

İSVİÇRE SİGORTA SEKTÖRÜNÜ DİJİTALLEŞTİRİYORUZ

AcerPro, 2005 yılından beri sektörü dijitalleşmeye çalıştıran bir yazılım şirketi. Bugün gelinen noktada 40'a yakın sigorta şirketinin 170 tane online ürününü, 6 tane bankanın bankasürans yazılımlarını, 10 acentenin de dijital sigorta programlarını geliştiriyor. 2016 yılından beri de İsviçre sigorta sektörünü dijitalleştirmeye çalışıyor. "Şunu çok net söyleyebilirim ki İsviçre, Türk sigorta sektörü teknolojilerinin minimum 10 yıl gerisinden geliyor. Orada sektörün bakışı şu an dijitalleşmeli miyiz yoksa dijitalleşmemeli miyiz?" diye konuşan Fatih Acer şu an orada iki tane büyük proje üzerine çalıştıklarını belirtti. 60 kişilik bir yazılım şirketi olduklarını, yaptıkları çalışmalar ile İsviçre'de tamamen dijital çözümler getirdiklerini ve yoğun talep aldıklarını ifade etti.

SAİK BAŞKANI LEVENT KORKUT:

Bankalar vahşi rekabet yapıyor

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, fiyat kırmaktansa hizmet kalitesiyle rekabet etmek zorunda olduklarını belirterek, "Ülkemizde özellikle son yıllarda bankalar adeta vahşi rekabet yapmakta. Bankalar en fazla büyüyen aracı, hayat dışında %15 civarı bir pazar payına ulaştılar" dedi.

Sigorta sektörü, TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) Koordinatörlüğü ve Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde 28 Haziran 2019'daTarsus'ta buluştu. Tarsus Amerikan Koleji Konferans Salonu'nda gerçekleşen ve Tarsus Ticaret ve Sanayi Odasının 140. Kuruluş Yılı etkinlikleri ile eş güdümlü olarak düzenlenen toplantıya Hazine ve Maliye Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, TOBB Yönetim Kurulu ve SAİK Daimi Üyesi Hakan Ülken, Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem ile sektörün önde gelen şirketlerinin üst düzey yöneticileri ile bölge acenteleri katıldı. Buluşmada "SDDK (Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu)" ile "Sigorta Sektörünün 23 Vizyonu, Hedefi ve Beklentileri" konulu panel düzenlendi. Hazine ve Maliye Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, SDDK'nın kurulmasının bakan nezdinde açıklandığını ve bu konudaki çalışmaların hızla sürdüğünü belirtti. Genç, kurulun, hem bağımsız bir yapı olması hem de mevcut mevzuat sisteminin ağır işlemesinden kaynaklanan sorunların giderilmesi adına önemli ve gerekli olacağını söyledi. SAİK Başkanı Levent Korkut da SDDK'nın acenteler ve sektör açısından çok önemli bir konu olduğunu, ama beraberinde bu kurulun mutlaka bağımsız bir yapısının olması gerektiğini söyledi. Levent Korkut, SDDK'nın yapısının BDDK'ya benzememesi gerektiği konusunda uyarılarda bulunarak, "Yıllardır bu sektörde çalışmış kişilerin kurum içinde yer alması gerekiyor. 7 kişilik kurum içinde sigorta şirketlerinden, acentelerden, eksperlerden temsilci olmasını istiyoruz. Sorunları sigortacılar olarak biz biliriz, biz çözeriz" dedi.

Korkut kurulacak kurulun sigorta şirketlerinin temsilcilerinin acenteleri temsilen SAİK yöneticileri, eksperleri temsilen SEİK yöneticileri ve sigorta konularına vakıf tecrübeli kamu yöneticilerinden oluşması gerektiğini de belirtti. Toplantıya katılan SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem de SDDK'nın kurulmasını desteklediklerini ve kurulun hem eksperler hem acenteler açısından sorunların çözümü adına faydalar sağlayacağını bildirdi.

2023 VİZYON VE BEKLENTİLERİ

Panelin ikinci konusu olan 2023 vizyon ve beklentileri konusunda ise Dr. Ahmet Genç 2007 yılında çıkarılan sigorta kanunundan bugüne kadar altyapı ve diğer hazırlıkların yapıldığını söyledi. SAİK Başkanı Levent Korkut ise sigorta acentelerinin hem sektör hem şirketler açısından en önemli faktör olduğunu belirterek 2023 hedeflerine ulaşmak adına SAİK olarak düşüncelerini anlattı.

Türk sigorta sektörünün 2023 yılına kadar önümüzdeki süreçte ekonomik büyüme ve penetrasyon oranını yükselteceğini belirten Levent Korkut, "Penetrasyonun artırılabilmesinde önemli bir prim hacmine sahip olan biz acenteler sektörün en önemli paydaşlarıyız. 2023 Misyon ve Vizyonuna bu günden hazır olmak, etkin yönetilen, pazar stratejisi altyapısı ve yetkililerimizi geliştirmek zorundayız" diye konuştu.

"TRAFİK SİGORTASI PRİM ARTIŞI ACİLEN OLMALI"

"Uzmanlar, varlıklı müşterilere sahip şirketlerin ve acentelerin ileride ayakta kalacağını ve mevcut hakim durumlarının daha da güçleneğini işaret ediyor" diyen Korkut, kararsızlık, fiyat rekabeti, operasyonel verimsizlik, yaygınlaşmama, yetişmiş insan kaynağı eksiği gibi sigorta sektörünü uzun yıllardır zorlayan sorunların adeta kronikleştiğini söyledi. Korkut sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigorta şirketi kazanmalı ki bize komisyon versin. Hazine ve Maliye Bakanlığı yetkilileri aramızda olup, ocak ayındaki maktuen yapılmayan trafik sigortası prim artışının acilen %10 gibi artırılıp aradaki farkın biz acentelere mutlak aktarılması, komisyonların yükselmesi gerekir."

"ŞİRKETLERİN ACENTEDEN BAŞKA DOSTU YOKTUR"

Fiyat kırmaktansa hizmet kalitesiyle rekabet etmek zorunda olduklarının altını çizen Korkut, "Bankalar İngiltere'de sadece hayat sigortasında aktif, Fransa'da hayat sigortalarında lider, oto ve konut sigortalarında aktif, ABD'de ise sadece hayat sigortalarında aktif. Türkiye'de ise özellikle son yıllarda bankalar adeta vahşi rekabet yapmakta. 2007'den bu yana %500 artış var. Bankalar en fazla büyüyen aracı, hayat dışında %15 civarı bir pazar payına ulaşılmış durumda. Biz acentelerin payı ise düştü. Bunun nedeni bankalardan daha ziyade sigorta şirketlerinin farklı pazarlama stratejilerine verdiği destekten kaynaklanmaktadır" dedi.

SEKTÖRÜN ÖNEMLİ İSİMLERİ BULUŞTU

Tarsus'taki buluşmaya sektörün önde gelen isimleri katıldı. TOBB Sigorta Sektör Meclisi Başkanı Yavuz Özçağın, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlut Söylemez, TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, SEGEM Müdürü Armağan Koçesen, Sigorta Gözetim ve Bilgi Merkezi Müdürü Murat Hakseven, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan ve Genel Müdür Yardımcısı Habip Çetinkaya, Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mine Ayhan, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Mapfre Sigorta Bölge Koordinatörü Yılmaz Arı, Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek ve Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç paneli takip etti. Toplantıya Adıyaman, Adana, Afyon, Antalya, Batman, Bursa, Çorum, Diyarbakır, Düzce, Eskişehir, Gaziantep, Karaman, Kahramanmaraş, Kars, Kütahya, Mardin, Mersin, Nevşehir, Urfa illerinden TOBB Sigorta Sektör Meclisi Üyeleri, TOBB İl Delegeleri ve bu illerden acenteler de katılarak destek oldular.

SDDK BİR AN ÖNCE KURULMALI

Toplantıyı izleyen şirket üst düzey yöneticileri de söz alarak SDDK'nın ivedilikle kurulmasının gerekliliğini belirterek, bağımsız çalışacak bir kurulun çözülmesi uzun süreler alan sektör sorunlarına çok kısa sürelerde etkin çözümler üreteceğine inandıklarının altını çizdiler.

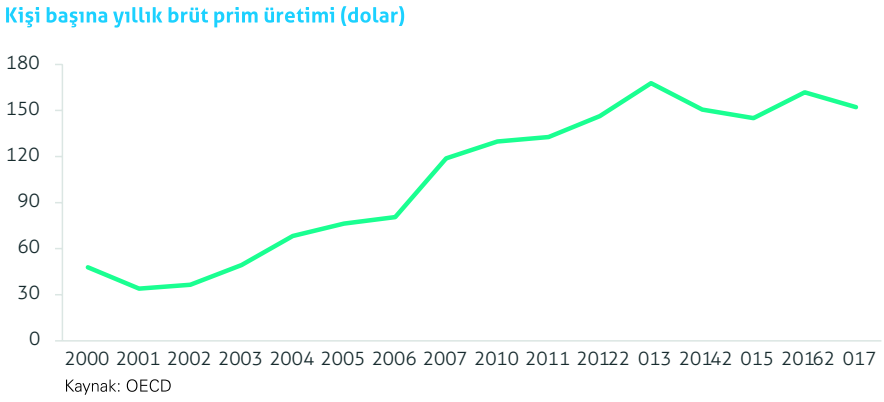
Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken: "SDDK'nın, kamu ile birlikte sigortacılığı geliştirmesini bekliyorum. Bizim artık Emniyet Genel Müdürlüğü, Sosyal Güvenlik Kurumu ile işbirliği yapıp, kamu ile ortak hareket etmemiz gerekiyor. SDDK ile bu sağlanacaktır."

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı: "Bugün belli sorunlarımız var. Mesela trafik sigortasında artık serbest piyasaya geçmeliyiz. Pazarı genişletmeliyiz. Sigortacılık durduk yere gelişmez. SDDK, sorunları çözmede etkili olacak ve sektöre katkı sağlayacak."

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen: "SDDK'nın bir an önce devreye girmesi ve sigortacılığın bankacılığın hegemonyasından kurtarılması gerekiyor. Sigortacılığın güçlü bir sermaye yapısına ihtiyacı var. SDDK'nın da güçlü olması lazım. Yetkin kişilerden oluşması ve bunun için de kurum çatısı altında çalışacak kişilere özlük hakları konusunda destek olunması gerekiyor."

Türk sigorta sektörünün büyümesini düşük farkındalık engelliyor

Dünya ekonomisi 2018 yılında ticaret savaşları kaynaklı belirsizliklere rağmen beklenenin üzerinde büyümeye devam ederken, sigorta sektöründeki prim üretiminde büyüme oranı, bir önceki yıla göre reel olarak yüzde 2 civarında gerçekleşti. KPMG tarafından yayınlanan 2019-Sigortacılık raporuna göre 2018'i 54.7 milyar liralık toplam prim üretimiyle kapatan Türk sigorta sektörü, 2019'a sıkıntılı başladı. Rapora göre sektörün görünümünü olumsuz etkileyen en önemli nedenlerden biri 2018 sonlarında belirginleşen küresel yavaşlama ve sigorta farkındalığının düşük seviyede kalması. Buna karşın; gelişmekte olan ekonomilerde penetrasyonun artması ve sektörün kapsamının küresel ısınma, siber güvenlik ve veri güvenliği gibi alanlara genişlemesi, sektördeki hareketliliği destekliyor. Raporda, kısa vadedeki zorluklara karşın sigortacılığın dünya genelinde görünümünün uzun vade pozitif olduğu değerlendiriliyor.



Ülkemizde, kişi başına düşen ortalama prim üretimi dolar bazında 2013 yılındaki seviyesini yakalamakta zorlanıyor.

KÂRLILIK %72 ARTTI

2018'de ülkemizde toplam prim üretiminin 54.7 milyar lira olduğu belirtilen raporda, şu rakamlara yer veriliyor: "Sektörün aktif büyüklüğü 2018 sonu itibariyle bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17.1'lik artışla 178 milyar lira seviyesine, toplam kâr ise yüzde 72.7 artarak 4.7 milyar lira seviyesine ulaştı. 2017'de 14 bin 52 kişi olan sektördeki toplam istihdam, 2018 sonunda 14 bin 62'ye çıktı.

Sektörde 2018'de 38 milyon dolarlık doğrudan yabancı yatırım gerçekleşti. Böylece son 15 yılda sektöre yapılan doğrudan yabancı yatırımın toplamı 7.9 milyar doları buldu.

Bireysel emeklilik sektöründe aktif sözleşme sayısı 2017 sonunda 8.2 milyon kişiye ulaştı. Ancak 2018'de gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmelerindeki azalışla katılımcı ve sözleşme sayısı gerilemeye başladı."

2019 SİGORTACILARI ZORLAYACAK

"2018 yılındaki zorlu finansal koşullar, kısa vadede sektörün kârlılığı açısından destekleyiciydi" ifadelerine yer verilen raporda, likit varlıkların payının yüksek olmasının sektörün yıl içinde yatırım fırsatlarını başarılı bir şekilde değerlendirmesini sağladığı ifade ediliyor. Araştırmada, ayrıca 2018 ilk yarıdaki güçlü ekonomik aktivite sektörün prim gelirlerini desteklediği belirtiliyor. Doğal afetler ve jeopolitik tansiyon açısından önemli bir olumsuzluk yaşanmamış olmasının da sektörün hasar giderlerini sınırladığı görüşüne yer veriliyor. Sigorta şirketleri için bir önceki yıl elde edilen rakamların, 2019 yılında korunmasının ise daha güç olacağı ifade ediliyor. Raporun ilgili kısmı şöyle: "2018'in ikinci yarısı ile beraber ortaya çıkan tablo, sektörün görünümü açısından zorlu bir süreci işaret ediyor. Türkiye Reasürans Havuzu'nun kurulması 2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Programı'na girdi. 2019 Aralık ayına kadar Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Türkiye Sigorta Birliği'nin ortak çalışması ile Türkiye Reasürans Havuzu'na ilişkin model belirlenerek, havuz faaliyete geçecek. Yine Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılımın yeniden yapılandırılması da program kapsamına alındı. BES'te genel süreçlerin iyileştirilmesine yönelik operasyonel düzenlemeler devreye alınacak. Bu yıl sağlık sigortacılığı alanında da önemli düzenlemeler gözlenebilecek. Tıbbi ve ekonomik değerlendirme çalışmalarını dikkate alan geri ödeme sistemi devreye girerken, geri ödeme kapsamında olmayan sağlık hizmetlerinin sağlanması için tamamlayıcı sağlık sigortacılığı teşvik edilecek. İhracat kredi sigortası ve kefalet sigortası da bu yılın dinamiklerindeki yerini alacak uygulamalar arasında bulunuyor. Sektörün prim gelirlerinin yarısına yakınını oluşturan motorlu taşıt satışlarındaki daralma önümüzdeki dönemde gelirleri sınırlayacak en önemli unsur olarak görülüyor. Teminat değerlerindeki yükselişler prim tutarlarını artırsa da ekonomik birimlerin bunu karşılama güçlerinin zayıflamış olması, gelirlerin sınırlı kalmasına neden olabilir. Ayrıca döviz kurlarındaki ve enflasyondaki yüksek oynaklık nedeniyle maliyetlerde öngörülmedik artışlar yaşanabilir."

FARKINDALIK DÜŞÜK

KPMG'nin araştırmasında, likit varlıkların yüksekliği ve yüksek faiz ortamı sayesinde sektörün finansal gelirlerinin ise 2019 yılında güçlü seyredebileceği öngörülüyor. Bu nedenle risklerin yönetiminde ekonomik aktörlere yardımcı olması beklenen sigorta sektörünü karışık bir görünümün beklediği düşünülüyor. Bununla birlikte, sektörün güçlü kurumsal yapısının yanı sıra, güçlü sermaye yapısı ve nitelikli insan kaynağı ile bu belirsizlikleri yönetebilecek kapasiteye sahip olduğu değerlendiriliyor. Türkiye'nin diğer sektörlere göre yüksek büyüme hızının yanında, dışa açık bir ekonomi olması ve demografik unsurları sektörün potansiyelini artıran dinamikler olarak öne çıkıyor. Bununla birlikte, sektörün sunduğu imkanlara yönelik farkındalığın düşük olması sebebiyle, söz konusu potansiyelin ortaya çıkmasının engellendiği ve geciktirildiği düşünülüyor. Ayrıca son yıllarda ekonomideki dalgalı büyüme performansı ve kişi başına gelirdeki artış trendinin duraksaması sektörü sınırlıyor.

Türk sigorta sektörü, sunduğu imkanlara yönelik farkındalığın düşük olması nedeniyle potansiyelini gerçekleştirmekte zorlanıyor.

SEKTÖRÜN GÜÇLÜ YÖNLERİ

- Devletin Bireysel Emeklilik Sistemi, tarım ve doğal afet sigortaları gibi stratejik alanlardaki desteği
- Bankacılık sektörünün ve yabancı yatırımcıların sektörün sermayedar yapısını oluşturması sayesinde kurumsal yapının sağlam olması
- Çalışan genç nüfus oranının yüksekliği ve Türkiye'nin uzun vadeli görece yüksek büyüme potansiyeli
- Tüm finansal hizmetlerde olduğu gibi yetişmiş insan kaynağı

SEKTÖRDEKİ FIRSATLAR

- Pek çok branşta oldukça düşük penetrasyon oranları
- Dijitalleşmenin iş süreçlerinde getirdiği yenilikler
- Finansal okur-yazarlık ile birlikte risk bilincinin gelişebilecek olması
- Kısa vadede ekonomik görünümdeki zayıflık nedeniyle yeterince etkili olması beklenmese de alacak sigortasının uzun vadede sektör için önemli bir fırsat barındırıyor olması

SEKTÖRDEKİ RİSKLER

- Döviz kurlarındaki ve enflasyondaki dalgalanma
- Otomotiv satışlarındaki daralma
- Küresel ısınma ve Türkiye'nin deprem kuşağında olmasından dolayı doğal afetlere karşı yüksek risk taşıması
- Jeopolitik riskler

Sri Lanka'nın her noktasında Buda heykelleri görmek mümkün.

BİRLEŞEREK BÜYÜYOR: SRİ LANKA

Ekonomide çift basamaklı büyüme rakamlarına ulaşan Sri Lanka'nın sigorta sektörü de ivme kazanmaya başlıyor. Sektörde yapılan yeni düzenlemeler sonucunda artan konsolidasyonla beraber sigorta ürün ve hizmetlerinin belirli bir çizgide sabitlenmesi bekleniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA SRİ LANKA

Nüfus: .....21 milyon
GSYİH: .....87 milyar $
Kişi Başı GSYİH: .....4 bin $
Toplam prim üretimi: ....1.26 milyar $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %1.15

Hızla büyüyen ekonomi, değişen demografik özellikler ve başlıca küresel oyuncuların yatırımlarıyla Sri Lanka sigorta sektörü hızla büyüyor. Sektöre istikrar kazandırmak için yapılan düzenlemeler de birleşme ve satın almalar için katalizör görevi görüyor. Konsolidasyonun gelecek yıllarda sektörün büyümesine yardımcı olacağı düşünülüyor.

ÇİFT HANELİ BÜYÜME

Sri Lanka Sigorta Birliği'nin (IRCSL) Mart 2018 tarihli açıklamasına göre Sri Lanka sigorta sektöründe 27 sigorta şirketi faaliyet gösteriyor. 12 hayat, 12 hayat dışı sigorta şirketinin faaliyet gösterdiği ülkede 3 şirket de hem hayat hem de hayat dışında poliçe kesiyor. Sri Lanka'da faaliyet gösteren 58 brokerin ise 39'u her alanda, 19'u ise sadece hayat dışında varlık gösteriyor.

Ülkenin finansal ürünlere ilgisi henüz yüksek seviyelere ulaşmış değil. Sektörde penetrasyon (toplam prim üretiminin GSYİH'ya oranı) %1.21 seviyesinde. Bu rakam Malezya (%5.05), Hindistan (%3.49) ve hatta Filipinler'den (%1.78) daha düşük. Ülkede kişi başına prim üretimi ise 44 dolar seviyesinde. Sektörün son yıllarda bir atılım yaptığını söylemek mümkün. 2016 yılındaki %16.27'lik büyümenin ardından 2017'de 15.5 büyüyen sektör 1 milyar 26 milyon lira prim üretti.

SİGORTADA REFORM

Son yıllarda etkisini artıran bir reform hareketi çerçevesinde Sri Lanka hükümeti ve düzenleyici kurumları sigorta sektöründe büyümeyi cesaretlendirmek için çok sayıda adım atmış bulunuyor. 2000 tarihli sigortacılık düzenleme kanununa 2011 yılında getirilen değişiklikler de bu yönde atılan adımlardan biri. Hayat ve hayat dışı operasyonların ayrı şirketler altında yönetilmesini şart koşan ve şirketlerin farklı alanlardaki risklerini diğer tarafa taşımasını engellemek üzere yürürlüğe alınan düzenleme, denetimde zorluklara ve paket ürünlerde yaşanan sıkıntılara neden olabiliyor. Sektördeki büyük ve köklü şirketler hayat ve hayat dışına ayrı ayrı odaklanabilse de küçük ölçekli şirketlerin hayat tarafındaki kârlılıkları sayesinde hayat dışındaki faaliyetlerini sürdürmelerini engelleyen düzenleme rekabetin artmasına ve sektörün giderek daha da konsolide bir yapıya bürünmesine yol açıyor.

POTANSİYEL YÜKSEK

Sri Lanka sigorta sektörünün en büyük sorunlarından biri sektörün aldığı prime karşılık ödediği hasarı gösteren yüksek seviyedeki birleşik rasyolar. Geçtiğimiz yıl %101 seviyesinde olan ve sektörün primlerden kazandığının daha fazlasını hasara ödediğini gösteren rasyolar, şirketlerin yatırım gelirlerinden de yemesine ve hayatta kalmak için sigortacılık dışı gelirlere bağımlı olmasına sebep oluyor. Yeni yasa değişikliğiyle beraber, hayat dışı tarafta kâr bulmakta zorlanan şirketler, bu alanda faaliyet göstermeyi bırakıp yüzlerini kâr getiren hayat tarafına dönüyor.

Tüm bu zorluklara karşın, sektördeki güçlü oyuncular Sri Lanka'nın sigortacılıktaki potansiyelinin yüksek olduğunu söylemeye devam ediyor. Düşük penetrasyon ve gelişmekte olan makro çerçevenin ilerleyen dönemlerde sigortacıların önünü açacağı görüşü ülkede geçerliliğini koruyor. Sektördeki hızlı konsolidasyonun ise ürünlerin ve hizmet kalitesinin belirli bir çizgiye gelmesini sağlayarak henüz emekleme aşamasında bulunan sektörü büyüteceği düşünülüyor.

SADECE SRİ LANKA'DA

Sri Lanka'nın kendine has ulaşım tercihi 3 tekerlekli tuklar. Ülkede taksilerin yerini alan tuklar, düşük bir ücret karşılığında yolcuları istedikleri yere götürüyor.

EKONOMİDEKİ BÜYÜME SİGORTACILIĞI ETKİLEYECEK

2018 yılında hızlı büyümesine devam eden Sri Lanka ekonomisinin önümüzdeki yıllarda da sigortacılığı desteklemesi bekleniyor. Düzenleme tarafındaki hareketlilik küçük boyutlu ve hatta bazı orta boyutlu şirketleri kesin pozisyonlar alarak tek branşta faaliyet göstermeye zorlasa da; güçlü oyuncuların birleşmesiyle beraber faaliyet giderlerinin azalması, verimliliğin iyileştirilmesi ve düşük penetrasyonun artırılması önümüzdeki dönemde mümkün olabilir.

Assist Line Ankara'da acenteleri dinledi

Assist Line yöneticileri, Ankara ziyaretleri kapsamında Doğa Sigorta'nın toplantısına katılarak acentelerin asistans konusundaki fikir ve önerilerini dinleme imkanı buldu.
Doğa Sigorta Anadolu Bölgeler Grup Müdürü Vedat Özer'in başkanlığında yapılan toplantıda, acenteler ve Assist Line yöneticileri Doğa Sigorta çatısı altında, daha iyi hizmet noktasında nasıl işbirliği yapılacağı konusunda görüşlerini ifade ettiler.
Doğa Sigorta Müşteri İletişim Merkezi Müdürü Deniz Şentürk, acentelerden gelen ek ihtiyaçlar doğrultusunda asistans kontratlarının her yıl yenilendiğini ifade ederken, Assist Line Genel Koordinatörü Serdar Tufan da, hizmet kalitesinin daha da ileri götürülebilmesi için bu tip buluşmaların çok faydalı olduğunu ifade etti.

Temmuz ayı konuğumuz SAB

Temmuz ayında SAB (Sigorta Acenteleri Derneği) kahvaltıda konuğumuz oldu. SAB ile sigorta sektörü ve acenteler üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Soldan sağa: Sigortacı Gazetesi Basın Danışmanı Hande Bostanoğlu, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, SAB Başkanı Reşit Çakas ve SAB yönetim kurulu üyeleri Kemal Yankuncu, Alp Tümer, Burcu Yıldız Yenigün ve Sigortacı Gazetesi Haber Müdürü Yakup Sayar.

Güneş Sigorta'da üst düzey atamalar

Güneş Sigorta'da Sigorta Bankasürans Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevine Ersin Özoğuz, Acente ve Broker Kanalı Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevineyse Hakan Muştu getirildi.
Özoğuz, iş hayatına Maliye Bakanlığı İzmir Defterdarlığı'nda başladı.

Özoğuz

Bankacılık kariyerine ise Türkiye Vakıflar Bankası'nda Müfettiş Yardımcısı olarak başlayan Özoğuz, daha sonra aynı kurumda Müfettiş, Şube Müdürü, Marmara Bölge Müdürü, Ticari Bankacılık Başkanı, Nakit Yönetimi İşlemleri Başkanı, Teftiş Kurulu Başkanı ve Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştı.
Muştu ise; iş hayatına Başak Sigorta'da başladı. Başak Sigorta ve Groupama Sigorta bünyesinde Bölge Müdürü ve Bölge Koordinatörü görevindeydi. Daha sonra Groupama Sigorta ve Emeklilik şirketlerinde Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Muştu, en son Orient Sigorta'da Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı'ydı.

Muştu

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yayın Koordinatörleri
Meral Öztürk Akbaş - Güneş Öztürk Yılmaz

Haber Müdürü Yakup Sayar

Art Direktör Feyza Kırmızı

Haber Merkezi Renk Özcan - Umut Deniz Elçi
Hande Bostanoğlu - Esra Nur Mocu

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Grafiker Emre Kaya

Abone / Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak
Timuçin Alpay - Ali Erül - Fazıl Karaman - Eşber Erülgen
Merter Demirdelen - Mehmet Muratoğlu - Okan Utkueri
Samim Ünan - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer - İlkay Aydoğdu

Ulaştırma İrfan Yılmaz

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37
Kat: 5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
Fax: (0212) 256 34 33-256 34 46
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli - Ağustos 2019, İstanbul

Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

İstanbul Temmuzda bir başka güzel...

İstanbul havasıyla ve boğazın masmavi sularıyla Temmuz ayında bir başka güzel. Yazın en güzel günlerinden birinde Temmuz ayı yazarlar yemeğinde son aylardaki vazgeçilmez mekanımız olan Lacivert Restaurant'taydık. Bu ayki yemeğimizin konukları, ülkemiz sigortacılığında ismi çok eski olan fakat yeniden faaliyete geçmesiyle birlikte en genç şirketi konumunda yer alan Magdeburger Sigorta üst yönetimiydi. Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Zafer Uçar ve Genel Müdür Yardımcısı Muammer Uçarer güler yüzleri ve samimi sohbetleriyle yemeğimize renk kattılar. Prof. Dr. Samim Ünan uzun bir aradan sonra yemeğimize katılarak bizleri mutlu ederken, Eşber Erülgen'in rahatsızlığı nedeniyle aramızda olamamasına ise üzüldük. Erhan Dumanlı, Ali Erhan Tamer, Mehmet Aydoğdu, Fazıl Karaman, Sema Tüfekçiler, Faruk Ömrüuzak, Mehmet Muratoğlu ve Ali Erül sohbetleriyle yemeğe renk katarken, Okan Utkueri ve Timuçin Alpay iş yoğunlukları nedeniyle aramızda olamadılar. Boğaz'ın en özel mekanları arasında yer alan Lacivert'e o kadar çok alıştık ki, bir sonraki yemeğimizde de aynı yerde buluşmak için sözleştik... (Yakup Sayar)

‘Geleceğin sigortacılık modelini kuruyoruz’

Faizsiz bireysel emeklilik ve katılım sigortacılığı markası Katılım Emeklilik’in Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Dijitalleşme süreçlerine yaptığımız yatırımlarla ve geliştirdiğimiz inovatif uygulamalarımızla müşterilerimiz, gerek web sitemiz ve internet şubemiz, gerekse mobil uygulamamız aracılığıyla tüm işlemlerini kolayca gerçekleştirebiliyor. ‘Katılım Cep’ adını verdiğimiz mobil şubemiz ile katılımcılar, tasarruflarını anlık görüntüleyebiliyor ve fon dağılım değişikliği, katkı payı değişikliği gibi pek çok işlemi telefonları üzerinden yapabilme rahatlığını yaşıyor. Web sitemizi ziyaret edenler, faizsiz sigortacılık ve BES konusunda merak ettikleri pek çok bilgiye ulaşabiliyor. Tasarruflarını en iyi

şekilde değerlendirebilmek için web sitemizi ziyaret edenlerin fon bültenlerimiz, BES ve OKS ile ilgili kitapçıklarımız, katılım sigortacılığı sayfalarımız gibi geniş yelpazede bilgi ve içeriğe ulaşmaları mümkün” dedi.

YENİLİKÇİ SİGORTACILIK

Tüm teknolojik imkanları entegre bir şekilde kullandıklarını aktaran Sincek, şu bilgileri verdi: “Operasyonel işlemlerimizde robot çözümlerin yanı sıra müşteri hizmetlerinde de önümüzdeki dönemde yapay zeka uygulamaları kullanmayı hedefliyoruz. Müşteri talep ve ihtiyaçlarını karşılayan inovatif ürünlerimizle geleceğin sigorta modelini inşa ediyoruz. Dijitalleşme ile dağıtım kanalımızı oluşturan Kuveyt Türk, Albaraka Türk ve Türkiye Emlak Katılım bankalarının sistemleriyle uyum içinde hızlı işlemler gerçekleştirebiliyoruz. Tüm şube ve acentelerimiz ürünlerimizi online sunabiliyor. Kadınlara özel sunduğumuz Kadınca Güven Kritik Hastalıklar Sigortası online satın alınabiliyor. Tüm bu çalışmalarımızın odağında müşterilerimiz yer alıyor, müşteri hizmetlerinde doğru teknolojiyi doğru şekilde kullanarak oluşturduğumuz fayda ile yenilikçi bir anlayışı ortaya koymayı hedefliyoruz. Önümüzdeki süreçte de değişim ve yeniliklerimizi sürdüreceğiz.”

Virtual i İzmirli ekspertiz Selas ile güçlerini birleştirdi

Sigorta şirketlerine teknoloji desteği veren İsviçre merkezli Virtual i, sigorta endüstrisinde risklerin daha yönetilmesi için geliştirdiği VRS platformunun saha kullanımına yönelik olarak Ege Bölgesi'nin önde gelen ekspertiz firmalarından Selas ile güçlerini birleştirdi.
Virtual i, Selas'ı Ege Bölgesi çözüm ortağı olarak atayarak, çok daha güçlü bir şekilde yollarına devam etme kararı aldı. 2019'un Haziran ayında işbirliğine imza atılması sonrasında Selas ekibi, ilk iş olarak Türk sigorta endüstrisi için önemli bir yer edinecek olan Orta Doğu Bölgesi'nde iki önemli ve büyük sigortalısına 2 başarılı ziyaret gerçekleştirdi.
İsviçre merkezli Virtual i, yeni nesil teknolojik altyapı farklılığı ve zenginliği ile özellikle KOBİ sigortacılığında sektörde yeni bir sayfa açacak Risk Mühendisliği Platformu'nu (VRS; Virtual Risk Space) sektöre kazandırmış bir şirket. Virtual i / VRS platformu ise sektörde uzun yıllar deneyime sahip sigorta profesyonellerinin, yerli & yabancı yazılımcılar ve Yönetim Kurulu'nda yer alan Houston Üniversitesi'nin değerli yapay zeka hocaları ile geliştirmiş oldukları bir risk değerlendirme platformu olarak çözüm sunuyor.

KASIDER ilk toplantısını Mapfre Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdi

KASIDER, Yönetim Kurulu Başkanı Sema Tüfekçiler başkanlığında ilk yönetim kurulu toplantısını Mapfre binasında Alfredo Muñoz'un vermiş olduğu mini bir davet eşliğinde gerçekleştirdi. Mapfre, KASIDER'e her daim destek olacakları sözünü de verdi. Tüfekçiler toplantının açılış konuşmasında şunları söyledi: “Cinsiyete dayalı basmakalıp yargılar, kadınların kendilerine yol gösterecek rol modelden yoksun olmaları, buna rağmen erkeklerin bu konudaki ilişkilerinin daha güçlü olması, erkek egemen örgütlenme kültürü ile yönetilen kurumlarda kadınların pasifize edilmesi, kadınların iş ve aile dengesini kurmaya çalışırken daha fazla zorlanması gibi sorunlar kadınların iş hayatında hak ettiği konuma gelmesinin önündeki büyük engellerdir.“ Mapfre Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz ise “İK stratejilerimizin en önemli başlıklarından biri, ‘Çeşitlilik ve Fırsat Eşitliği Politikası.’ Sadece cinsiyete odaklanmıyor, tüm farklılıkları çeşitlilik kabul ediyoruz" dedi.

Avustralya sigorta sektörü 10 yıl içinde ‘tanınmaz’ hale gelecek

Danışmanlık şirketi PricewaterhouseCoopers (PwC) tarafından hazırlanan, ‘Hayat Dışı Sigortacılığın Geleceği’ adlı raporu Avustralya sigorta sektörü için ilgi çekici bir öngörüde bulunuyor. Raporda; son dönemde büyüme konusunda istediği rakamlara ulaşamayan ve artan doğal afetler karşısında cevap bulmakta zorlanan Avustralya sigortacılarının baskılar karşısında evrimleşeceği ve 10 yıl içerisinde tanınmaz hale geleceği iddia ediliyor. Ülkenin değişen sigorta sektöründe şirketlerin hayatta kalması için odaklanması gereken 7 önemli unsuru belirleyen PwC raporu, zorluklarla dolu Avustralya sigorta sektöründeki durağanlığı ortadan kaldırmak ve gelecekte yaşanması muhtemel sorunların önüne geçmek adına yapılması gereken yenilikleri sıraladı.
‘Hayat Dışı Sigortacılığın Geleceği’ raporunda dünyada ekonomik büyümenin yavaşlaması ile kârları düşen sigorta şirketlerinin korkutucu gerçekler ile yüzleşeceği vurgulanıyor. İlerleyen teknolojiyle beraber sermayeye ulaşmak her zamankinden kolay hale gelirken, düzenleyici kurumların ve müşterilerin beklentileri artıyor. Rapora göre, 2030’a kadar Avustralya’daki hayat dışı sigorta primleri müşteri deneyimine göre fiyatlanacak. Geleneksel modeller dışında faaliyet gösteren teknoloji şirketleri sektöre yeni bir bakış açısı kazandıracak.

DEĞİŞİMİ GETİRECEK 7 TREND

Raporda yer alan, Avustralya'daki şirketleri 10 yıl içinde uçtan uca değiştireceği öne sürülen 7 faktör şöyle:
1)Büyümede yavaşlık ve fiyatlarda dalgalanma
2)Sermayeye kolay erişim
3)Değişen müşteri beklentileri
4)Teknolojik gelişmelerin hızı
5)Pazara yeni girişler
6)Düzenleyici kurumlarda artış
7)Doğal afetlerin sıklaşması

Beklentilerinizi yüksek tutun!

Ürün kârlılığını artırmak, müşteri devamlılığını sağlamak ve daha fazlası için size **Adendum yeter!**

Adendum

AON 2019'UN İLK YARISINDA GERÇEKLEŞEN DOĞAL AFETLERİ İNCELEDİ

Küresel sigortalı afet hasarı 13 yılın en düşük seviyesinde

Aon'un son raporuna göre, yılın ilk yarısında gerçekleşen doğal afetlerin yarattığı öngörülen küresel sigortalı hasar, 2006'dan bu yana kaydedilen en düşük seviyeyi gördü.
Toplam 163 doğal afetin kaydedildiği yılın ilk 6 ayında dünya çapındaki felaketlerden gelen ekonomik hasar 73 milyar dolar olurken, sigortalı hasar ise sadece 20 milyar dolarda kaldı. Ekonomik hasar son 10 yılın ortalaması olan 121 milyar doların %40 aşağısında gerçekleşirken, sigortalı hasar da 36 milyar dolarlık 10 yıllık ortalamadan %45 daha azdı.

ABD'de mayıs ayında 14 gün boyunca çok sayıda hortum meydana geldi. Ülkede ilk 6 ayda toplam 776 hortum kaydedilirken, sadece mayısta gerçekleşen hortum sayısı 376 olarak açıklandı.

Yılın ilk yarısında gerçekleşen doğal afetlerin küresel ekonomik hasarı 73 milyar dolar, sigortalı hasarıysa 20 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sigortalı hasarın 2006 yılından bu yana kaydedilen en düşük seviyede olması dikkat çekti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

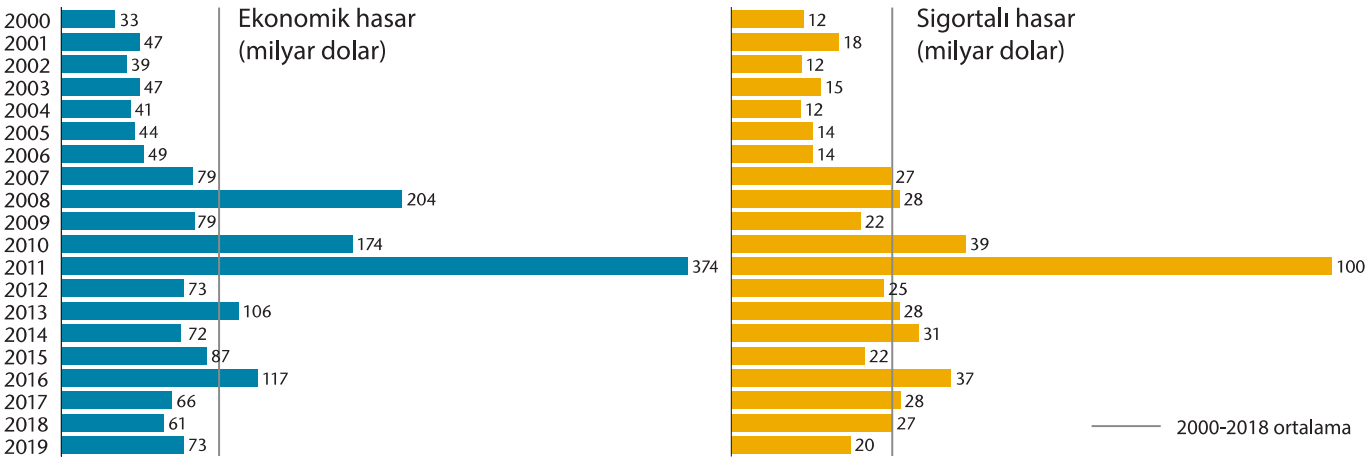
SİGORTALI HASARIN %66'SI ABD'DEN GELDİ

İlk yarı yıldaki sigortalı afet hasarının %78'lik bir kısmı şiddetli hava (11.9 milyar dolar) ve sel (3.5 milyar dolar) felaketlerinden kaynaklandı. Bölgeler açısından bakıldığındaysa, sigortalı hasarın %66'sının ABD'den geldiği görüldü.

HASARIN ÇOĞU HAVA KAYNAKLI FELAKETLERDEN

Yılın ilk 6 ayında, yol açtığı ekonomik hasar 1 milyar doların üstünde olan 17 farklı doğal afet meydana geldi. Çin'in Siçuan eyaletinde gerçekleşen deprem hariç, bunların hepsi hava kaynaklı felaketlerdi.
17 doğal afetin 6'sı ABD'de, 6'sı Asya Pasifik'te, 4'ü Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da, 1'iyse Güney Amerika'da gerçekleşti.
İran'da gerçekleşen ve 8.3 milyar dolar ekonomik hasara yol açan seller ilk yarı yılın en maliyetli felaketi olurken, onu Hindistan ve Bangladeş'te 8.1 milyar dolar ekonomik hasara yol açan Fani siklonu ve Çin'de 7.7 milyar dolar ekonomik hasara yol açan seller izledi.
Sigortalı hasar açısından bakıldığındaysa, tek başına 1 milyar doların üzerinde hasara yol açan 4 farklı doğal afet gerçekleşti. Bunların hepsi hava kaynaklı felaketlerdi. Söz konusu afetlerin 3 tanesi ABD'de, 1 tanesiyse Batı ve Orta Avrupa'da meydana geldi.
İlk yarı yılda en yüksek sigortalı hasara yol açan felaket 2 milyar dolarla ABD'de mayıs sonunda görülen şiddetli hava olayları oldu. Bunu 1.2 milyar dolarla ABD'de mart ayında gerçekleşen şiddetli hava olayları, 1.1 milyar dolarla Batı ve Orta Avrupa'da gerçekleşen Eberhard fırtınası ve 1 milyar dolarla ABD'de şubat sonunda görülen şiddetli hava olayları takip etti.

İlk yarı yıl küresel doğal afet hasarları



SAB BAŞKANI ÇAKAS, ACENTELERİN GÜNCEL SORUNLARINI ANLATTI:

Eğitim düzeyi yükselirse sigortaya talep de artar

SAB Başkanı Reşit Çakas, sektörün içinde bulunduğu sorunların birçoğunun sigorta eğitiminin yetersizliğinden kaynaklandığını belirterek, "Eğitim ile sigortalılık seviyesi birbirine doğru oranlı, dolayısıyla eğitim düzeyi ne kadar yükselirse toplumda sigortaya talep de o kadar artar" dedi.

Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, sigorta sektörü olarak üniversite ile işbirliklerine fazlasıyla önem verdiklerini belirterek, "Sektörün içinde bulunduğu sorunların birçoğu sigorta bilincinin olmaması ve sigorta eğitiminin yetersizliğinden kaynaklanıyor" diye konuştu.

Acente sorunları üzerine ettiğimiz sohbette, göreve başladıktan sonra gerçekleştirdikleri ziyaretlerden bahseden Çakas, "Meslektaşlarımıza, üyelerimize yapmamız gereken önemli dokunuşlar olduğunu düşündük. Eğitim düzeyi ne kadar yükselirse sigortalılık talebi de o derece artar. Eğitim ile sigortanın içeriği birbiriyle doğru orantılı gidiyor. Sektöre ve bu branşta okuyan öğrencilere faydalı olmak adına Marmara Üniversitesi ile de işbirliği yapıyoruz. Bu çalışmaların acente sorunlarına da faydası var. Acentelere ziyaretlere gittiğimizde sektör üzerine sohbetler gerçekleştiriyoruz, bizlerle sorunlarını paylaşıyorlar" şeklinde konuştu.

SEKTÖRÜN SORUNLARINDAN BİRİ HAKSIZ REKABET

"Sigorta şirketleri işi alabilmek için fiyatları aşırı derecede düşürerek inilebilecek son fiyata kadar iniyorlar" diyen Çakas sözlerini şöyle sürdürdü: "En düşük fiyat teklifi alınsa bile komisyondan feragat eden acenteler de var. Piyasada maalesef bu durumlar acenteleri zor durumda bırakırken müşteriyi memnun ediyor. Müşteri aynı poliçeyi aynı şartlarla nereden alabilirim diye düşünüyor. Bankalar da rekabet ediyor. Müşteri ise acentelere 'Tamam sizinle 15 yıllık bir geçmişimiz var ama banka bana aynı teminatla, hem de mil vererek aynı poliçeyi sunuyor' diyor. Bu sefer acenteler sıfır komisyonla çalışmaya başlıyor. Tüm branşlarda karşımıza çıkabiliyor bu durum. Bu hem fiyatı son derece düşürüyor hem de acenteler arasındaki rekabeti olmaması gereken yere götürüyor." Başta bankalar olmak üzere mesleklerde karışıklığın söz konusu olduğunun altını çizen Reşit Çakas, "'Bankalar sigortanızı ben yaparsam kredinizi de öyle veririm' diyor. Müşteri kredi çekerek bir araç satın almak istediğinde kaskosunu ya da trafik sigortasını da banka yapıyor. Örneğin hayat sigortası yapıyor ama üç yıllık yapıyor. Dördüncü yıl krediyle beraber alındığı için hayat sigortasının da süresi bitiyor. Böylece hayat sigortası da gelişmemiş oluyor. İstatistiklere bakarsak iki yıl öncesine kadar dünyada sigortaya harcanan para 5.1 trilyon dolardı. Bunun %60'ını hayat sigortası branşı oluşturuyordu. Dünya üzerinde gelişmiş ülkelerdeki oran bu. Türkiye'de ise bu rakam %14. Bunun çoğunluğu ise kredi endeksli, bankalar tarafından yapılan hayat sigortaları" diye konuştu.

HAVUZ SİSTEMİNDE HAKSIZLIK VAR

Trafik poliçesinde fiyatların sürekli yükseldiğine değinen Çakas, "Havuz denen sistem geldi ve dendi ki herkes için fiyat aynı. Fakat burada bir haksızlık var. Aracı iyi kullanan ile kötü kullanan kişi arasında bir fark olması gerekiyor. Taban fiyat belli fakat tavan fiyat belli değil. Sigorta şirketleri arasında böyle bir problem de söz konusu. Zorunlu sigorta alanlarında yeni düzenlemeler ve serbest tarife gelmeli. Kasko fiyatı gibi zorunlu sigortalar bireye yönelik olmalı. İyi kullanıcı ve kötü kullanıcı zorunlu sigortasını kendi kullanımına göre ödemeli. Eğer böyle devam ederse bu iş sektöre çok zarar vermiş oluyor. Trafik sigortası çok önemli bir paya sahip. Zorunlu sigortada bu kadar inisiyatif kullanılmasına rağmen hâlâ %35 oranlarında trafik sigortası yaptırmayanlar var. Bu da tüm sektöre ve bizlere önemli zararlar veriyor" ifadelerini kullandı.

Sağlık sigortalarında çok önemli sıkıntılar yaşandığından da bahseden Çakas, "Müşteri sigortalı olduktan sonra prim oranlarının %60 - %70 artırılması çok yanlış bir durum. Sağlık sigortaları uzun vadeli olduğu ve şirketlerin en sadakatli portföyü. Ayrıca hayat sigortaları en önemli sigorta branşı. Kişiyi birikime ve tasarrufa yönlendiriyor. Devlet katkısı olmaması ise eksik yanı" dedi.

SDDK İLE BİRLİKTE YENİ DÜZENLEMELER DE GELMELİ

Gündemin en önemli konularından biri olan SDDK'ya da değinen Reşit Çakas, "Temennimiz şudur ki bankacılık sektöründe nasıl BDDK denetlemelerine göre hareket ediliyorsa sigorta sektöründe de yeni kurulacak SDDK ile yeni düzenlemeler gelmeli" şeklinde konuştu.

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTALARI ÖNEMLİ

Çakas, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Tamamlayıcı sağlık sigortaları yeni başlarken düşük fiyatla piyasaya çıktı. Sonraki seneler de yenilendikçe, fiyatlar yükseldikçe sistemden ayrılmalar oldu. Ancak uzun vadede önemli bir branş olduğunu ifade etmek isterim. Başlangıçlarda %45 - %50 olan yenileme oranı gittikçe yükselmeye devam ediyor. Anlaşmalı hastaneler yaygınlaştırılmalı ve hasta katkı payı da artırılmalı. Uzun vadede sektörde önemli bir paya sahip olacak."

DEVLET ÖZEL SİGORTALARI TEŞVİK ETMELİ

BES'e verilen desteğin bir benzerinin diğer sigortalar için de olabileceğine değinen Reşit Çakas, "Devlet; vatandaşı özel sigortalar için teşvik etmeli. Nitekim Japonya'da örnekleri var bunun. Konut sigortası, DASK gibi branşlarda devlet hatırlatmalar yapmalı. Öte yandan BES'te Otomatik Katılım Sistemi'ne başlanırken acenteler de bu sisteme dahil edilmeliydi. Sistemden ayrılmalar da bu denli yüksek olmazdı. Ayrıca sistemden ayrılan her kişi veya kişiler maalesef sigortaya karşı hep olumsuz yaklaşıyor. Acentelere de oluşturdukları fon üzerinden pay verilmeli. Böylece acenteler de sisteme sahip çıkmış olacak. Teşvikler bazen de yetkililerin beyanıyla da mümkün" dedi.

RİSK KABUL SÜREÇLERİ GÜNLERCE SÜREBİLİYOR

Risk kabul süreçlerinin acenteler ve sigorta şirketleri arasındaki en problemli süreçlerden birisi olduğunu söyleyen SAB Başkanı Reşit Çakas, bu süreçlerin günlerce belki de aylarca sürebildiğini belirtti. Örnek olarak yangında risk kabul sürecini anlatan Çakas sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigortalı yaşadığı sorunlarda acenteleri keyfi şekilde kullanmaya çalışabiliyor. Sağlık sigortalarında da risk kabul süreçleri de uzun. Sigortalının mevcut sigortasını şirketinden bir başka sigorta şirketine taşımak istediğinde bu süreç çok uzun ve meşakkatli oluyor. Bu süreçleri kolaylaştırmalıyız."

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında ağustos ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda yer almaktadır.

TSEV AĞUSTOS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri	8 Ağustos	Nilgün Yüksel
Tehlikeli Hastalıklar Sigortasında Underwriting ve Ürün Özel Şartlarının Oluşturulması	20 Ağustos	Çağdaş Çimentepe
Denetime Yönelik Temel Sigortacılık, Denetim Hukuku ve Finansal Göstergeler	21-22 Ağustos	Faruk Ömrüuzak
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlandırma	23 Ağustos	Balkır Demirkan
Deprem Mühendisliği ve Hasar Hesaplama (PML) Yöntemleri	27 Ağustos	Dr. Ceyhun Eren
Destekten Yoksun Kalma Tazminatlarının Hukuki Boyutu	28 Ağustos	Av. Hande Selanik

Sigortacılara yönelik İngilizce eğitimi tekrar düzenliyor

Sigorta sektöründe çalışanların mesleki İngilizce ihtiyacına yönelik olarak hazırlanan Mesleki İngilizce Eğitim Programı gelen talep üzerine eylülde tekrar başlıyor. "İngilizce Sigorta ve Reasürans Terimleri (Hayat Dışı)" ile "İngilizce Yazışma" olarak iki ayrı bölümden oluşan program 25 saat sürecek olup dileyenler arzu ettikleri bölüme katılabilecek. Programın ilk bölümünde sigorta hukuku, muhasebe, finans, taşımacılık, denizcilik ve reasüransla ilgili önemli terimler çeşitli örneklerle açıklanacak. Asgari orta düzey İngilizce gerektiren eğitimde katılımcıların İngilizce hayat dışı sigortacılık ve reasürans terminolojisi ile ilgili bilgi seviyelerinin artırılması ve profesyonel iş hayatlarında daha etkin teknik İngilizce kullanabilmeleri hedefleniyor. Ayrıca programda yapılan temel yazım/yazışma hataları gözden geçirilecek, çeşitli örnek ve öneriler yardımıyla katılımcıların bu konudaki yetkinlikleri artırılacaktır. Ali Akşener'in vereceği eğitim ile ilgili detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler devam ediyor

Her yıl bahar ve güz dönemlerinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından SEGEM aracılığıyla yapılan aktüerlik sınavları öncesinde TSEV tarafından gerçekleştirilen sınava yönelik eğitim programları yaz dönemi ve güz döneminde de devam edecek. Eğitim programlarının başlangıç ve bitiş tarihleri sağda yer almakta olup, kayıt ve detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Eğitimin adı	Başlangıç tarihi
Sigorta Matematiği (2. Seviye)	2-24 Ağustos
İstatistik & Olasılık (1. Seviye)	3-24 Ağustos
Sağlık Sigortaları (3. Seviye)	19-28 Ağustos
Hayat Dışı Sigortalar (3. Seviye)	4-13 Eylül
Risk Analizi&Aktüeryal Modelleme (2. Seviye)	5-28 Eylül
Finansal Matematik (1. Seviye)	6-28 Eylül
Matematik (1. Seviye)	30 Eylül-16 Ekim
Finans Teorisi&Uygulamaları (2. Seviye)	30 Eylül-14 Ekim

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları başlıyor

Sigorta sektörünün belli bir deneyime sahip çalışanlarına yönelik gerçekleştirilen 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları' eylül ayında elementer branşlarda tekrar başlıyor. 3 Eylül'de Sorumluluk branşı, 4 Eylül'de Yangın ve Mühendislik branşı ve 9 Eylül'de Kaza branşı programları sunuluyor. 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları'na katılmak isteyenlerde, yine TSEV tarafından verilen 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamaları veya ilgili alanda en az 5 yıl çalışmış olmaları koşulu aranıyor. Eğitimin ardından TSEV'in eğitmen kadrosundan oluşan jüriye bir proje sunan katılımcılar; projeleri puanlandıktan sonra programdan mezun olmaya hak kazanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

37. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

1973 yılından günümüze dek süren ve sektörün en çok ilgi çeken eğitim programı haline gelen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 36. dönemi haziran ayında sona ererken 7 Ekim'de start alacak olan 37. dönemin kayıtları temmuz ayında başladı. İki yarıyıldan oluşan programın kayıtları 3 Ekim'de sona erecek. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgilerinin yanı sıra ekonomi/finans, istatistik, pazarlama/satış, kişisel gelişim eğitimleri verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilecek derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında hasar uygulamaları ve ekspertiz süreçleri derslerinin bir parçası olarak saha çalışmaları da gerçekleştiriliyor. Programla ilgili ayrıntılı bilgi almak için TSEV internet sitesini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni eğitim: Bireysel Farkındalık

2018 yılından bu yana kişisel gelişim eğitimleri kataloğunu genişleterek bu alanda daha fazla seçenek sunan TSEV'de 'Bireysel Farkındalık' eğitimi açılıyor. Beral Fişekçi'nin vereceği eğitimde katılımcıların kendi yaşamlarını sorgulamaları ve kendilerini fark etmelerini sağlamaları amaçlanıyor. Bankalar Birliği'nde verilen ve büyük beğeni toplayan "Bireysel Farkındalık" eğitiminde konu hakkında teorik bilginin yanında bazı uygulamalarla pratik yapılarak katılımcıların öğrendiklerini uygulayabilmesi sağlanıyor. Bilinçaltı kalıpları, fark etme süreçleri, negatif kalıplar ve meditasyon gibi konu başlıklarının ele alınacağı eğitim 3-4 Eylül tarihlerinde TSEV'de gerçekleşecek. Toplam 2 gün boyunca 12 katılımcıyla gerçekleşecek eğitimle ilgili detaylı bilgiye sahip olmak ve kayıt için TSEV internet sitesini ziyaret edebilirsiniz.

‘Ömür Boyu Yenileme Garantisi’nde TEMİNAT PROBLEMİ

Ülkemizde özel sağlık sigortalarının hangi koşullarla ve hangi süre boyunca yürürlükte kalması gerektiği önemli bir sorun oluşturuyor. Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği; sigortalılara Ömür Boyu Yenileme Garantisi’nin hangi koşullarda verileceğini düzenlerken, bu hakkı kazanmış olanlara sağlanacak teminatın kapsamına ilişkin hükümler içermiyor.

Sigorta sözleşmelerinin çok büyük çoğunluğu gibi sağlık sigortaları da yalnızca bir sene için yapılmakta ve sigorta ilişkisi uygulamada “yenileme” (“renewal”) sözcüğüyle tanımlanan işlem gerçekleştirilerek sürdürülmektedir. Oysa “yenileme” (novatio) hukuken farklı bir kavramdır. TBK m. 133 fk.1 uyarınca yenileme “mevcut bir borcun yeni bir borçla sona erdirilmesi” anlamına gelmektedir. Sigorta alanında ise, yakında süresi dolduğu için mevcut olmaktan çıkacak (artık var olmayacak) bir sözleşme ilişkisinin, yeni dönemde de sürmesini sağlayacak biçimde yeni bir sözleşme yapılması söz konusudur.

Bir sağlık sigortası sözleşmesinin her yıl yeni bir sözleşme yapılarak (uygulamada yer etmiş olan deyimle “yenilenerek”) sürdürülmesi sigortalıların yararına bir çözüm değildir. Çünkü sözleşme yapma zorunluluğu olmadığı zaman, sigortacı “masraflı” hale gelen (önemli tedavi giderleri çıkarmaya başlayan veya bu bağlamda eskiye oranla daha rizikolu hale gelmiş bulunan) sigortalılarla sözleşme ilişkisini ya sona erdirmeye ya da (mesela yüksek prim veya düşük teminat limiti öngörülmesi veya bazı hastalıkların sigorta teminatı dışında bırakılması gibi) çok daha ağır koşullarla yapmaya yönelebilecektir.

Bu sakıncayı ortadan kaldırmak için uygulamada sigortacı tarafından “yenileme garantisi” (YG) ve “ömür boyu yenileme garantisi” (ÖBYG) verilmesi ve böylece sigortalıların uzun süreli olarak (mümkünse hayat boyu) sigorta koruması altında olacakları (daha doğrusu “bazı koşullarla olabilecekleri”) beklentisi ile sigortanın çekim alanı dışına çıkmamalarının sağlanması çözümü geliştirilmiştir. Belirtmek gerekir ki bu çözüm on yıllar boyunca sigortacıların “münhasır” takdir ve denetimlerine tabi olarak uygulamada tutulmuştur: Sigortacılar, yenileme veya ömür boyu yenileme garantisini verme koşullarını kendileri belirlemişler ve verdikleri garantiyi sonradan (belirli hallerde) tümüyle veya bir kısmı ile kaldırma yetkilerini de saklı tutmaya yönelmişlerdir. Böylece sigortalıların “garanti” beklentisi, büyük ölçüde sigortacıların uygun görmesine bağlı kalmıştır.

Son zamanlarda, sigortacıların yenileme garantisine ilişkin tutum ve davranışları hakkındaki yakınmaların sürekli artış göstermesi üzerine, kamu otoritesi Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği aracılığıyla bazı kurallar öngörmüştür.

Kanımızca, özel sağlık sigortalarının kesintisiz sürdürülmesi konusunda temel ilke şöyle olmalıdır: Eğer sağlık hizmetine ilişkin herhangi bir sosyal güvence söz konusu değilse ve özel sağlık sigortası, tanı ve tedavi giderlerini karşılamanın yegâne aracı niteliğini taşımakta ise, bu gibi bir sağlık sigortası kural olarak “ömür boyu” yürürlükte kalmalıdır. Bu yaklaşım çerçevesinde, genel sağlık sigortası şemsiyesi altındaki vatandaşlarımız için özel sağlık sigortasının zaman sınırı olmaksızın sürmesi gerekli görülmeyebilir.

Bununla birlikte, ülkemizde genel sağlık sigortası uyarınca sağlanan korumanın yeterli düzeyde olmadığı ve en azından tamamlayıcı sağlık sigortasına gereksinim duyulacağı dikkate alınırsa, hiç değilse tamamlayıcı sağlık sigortasının kesintisiz sürdürülmesine dönük çözümleri kolaylaştırmakta yarar görülebilecektir.

Her şey bir yana, özel sağlık sigortası tarafından ödenmekte olan (ve özel sağlık sigortası olmaksızın o anda fiilen başka bir kaynaktan karşılanamayan) bir tedavi giderinin bir yıllık sigorta süresi sonunda artık ödenmeyecek olması insanlık ayıbı oluşturur. Bu nedenle, sağlık sigortası korumasının, buna en fazla gereksinim duyulan noktada birdenbire kesintiye uğraması veya artık satın alınamaz hale gelmesini mutlaka önlemek lazımdır.

ÖZEL SAĞLIK SİGORTALARI YÖNETMELİĞİ (ÖSSY)

Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği (ÖSSY), “Sözleşme Türleri” başlıklı 6’ncı maddesinin ilk fıkrasında sağlık (giderleri) sigortasının yenilenmesine ilişkin olarak şu hükmü içermektedir: “Sağlık sigortaları yenileme garantili ve/veya yenileme garantisiz olarak düzenlenebilir.”

Kanımızca, sağlık sigortasının sigortacı tarafından (belirli koşullarla) yenilenmesi taahhüdü olmaksızın yapılabilmesine ancak istisnai hallerde izin verilmelidir. Diğer bir anlatışla, bir sağlık sigortasında “sigortacının yenileme taahhüdünün bulunması” ana kural olmalıdır. Bunun hangi koşullarla söz konusu olacağı ayrı bir hususdur. Ancak, belirlenen koşulların sağlanması halinde sigortacı yenileme ile yükümlü kılınmalıdır. Kısa süreli veya özellik taşıyan bazı sağlık sigortası ürünlerinde (mesela seyahat sağlık sigortası) böyle bir yenileme yükümlülüğüne yer verilmeyebilir. Yenileme yükümlülüğünün söz konusu olmayacağı ayrık hallerin mevzuat tarafından saptanması, bu hususun sigortacılara bırakılmaması daha doğrudur.

Her halde, sağlık sigortası sözleşmesinin (grup sağlık sözleşmeleri dışında) bir tüketici sözleşmesi olduğu ve hizmet sağlayıcının (sigortacının) da hizmeti vermekten haklı sebep olmadıkça kaçınamayacağı gözden uzak tutulmamalıdır. Buna göre, sigortacı sözleşme yapma (yenileme) isteminde bulunan bir sigortalının bu istemini ancak haklı görülebilecek sebepler varsa geri çevirebilecektir. Kanımızca bir sigortalının eskiye oranla “daha rizikolu” (“daha masraflı”) hale gelmiş bulunması sigortacının onunla yeni bir sözleşme yapmayı reddetmesi için haklı sebep sayılmaz.

PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SAĞLIK SİGORTASININ SİGORTACI TARAFINDAN (BELİRLİ KOŞULLARLA) YENİLENMESİ TAAHHÜDÜ OLMAKSIZIN YAPILABİLMESİNE ANCAK İSTİSNAİ HALLERDE İZİN VERİLMELİDİR. DİĞER BİR ANLATIŞLA, BİR SAĞLIK SİGORTASINDA "SİGORTACININ YENİLEME TAAHHÜDÜNÜN BULUNMASI" ANA KURAL OLMALIDIR.

Sigortacının sağlık sigortasını yenilemeyi reddetmesi, o sigortalının (en azından tedavi gerektiren tanısı konulmuş rahatsızlıklar veya devam eden tedaviler bakımından) açıkta kalmasıyla sonuçlanacaktır. Çünkü bu hususlarda başka bir sigortacıdan koruma elde edilmesi olağan şartlarda artık mümkün olmayacaktır. Sigortanın amacı, sigortalının "açıkta kalması" olamaz.

ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİ (ÖBYG)

Ömür boyu yenileme garantisi, Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği

yürürlüğe girdikten bu yana o yönetmelik hükümleri kapsamında verilmektedir. Eğer sigortacı sözleşme yenilemelerine ilişkin olarak ÖSSY hükümlerinde düzenlenen ÖBYG'nden farklı taahhütlerde bulunmakta ise sigortalıya farklılıklar konusunda bilgilendirme yapmakla yükümlüdür. Özellikle bir sağlık sigortası sözleşmesinin "yenileme garantisi" içerip içermediği ve yenileme garantisi içermekte ise bu yenileme garantisinin kapsamı bilgilendirme formunda, özel şartlarda ve poliçede belirtilmelidir (ÖSSY m.6). ÖSSY m.7(1) uyarınca ÖBYG, sağlık sigortası sözleşmesinin aynı plan ile ömür boyu yenilenmesi taahhüdüdür. ÖBYG içeren bir sağlık sigortası ürünü ilk olarak satın alındığında, bu sigortanın özel şartlarında, ÖBYG hakkında bilgiler ve ÖBYG verme aşamasına gelindiği zaman yapılacak değerlendirmeye ilişkin koşullar yer almalıdır. Bu bilgi ve değerlendirme şartlarında sonradan sigortalı aleyhine değişiklik yapılması mümkün değildir. Sözleşmenin özel şartlarında belirtilmiş olan değerlendirme koşullarını yerine getiren sigortalılara ÖBYG verilmesi zorunludur.

Yönetmelik m.7(2)'ye göre ÖBYG içerecek şekilde devreye girecek olan yeni sözleşmenin primi ve teminatları geçmiş sigortalılık dönemindeki sağlık durumu (bundaki gelişmeler) dikkate alınarak saptanabilecek, sigortalının mevcut veya riskli hastalıkları için, sigorta özel şartlarındaki kurallar dahilinde, ek prim, limit ve katılım payı uygulanabilecektir. Hatta, sigortacının bu mevcut veya riskli hastalıkları bütünüyle teminat kapsamı dışında bırakması da söz konusu olabilecektir.

Acaba yukarıdaki hükümler hangi durumlarda uygulanacaktır? Anlaşıldığına göre, ÖSSY m.7(1) ÖBYG verilip verilmeyeceği bakımından yapılacak değerlendirmeye (koşullarına) ilişkindir. Buna karşılık ÖSSY m.7(2), ÖBYG'ne hak kazanmış olan bir sigortalıya bu garanti uyarınca sağlanacak teminatın kapsamına ilişkin bulunmaktadır. Buna göre, değerlendirme koşullarını yerine getiren bir sigortalıya ÖBYG verilirken, onun sigortalılık süresi boyunca sağlık durumundaki gelişmeler dikkate alınabilecek ve kendisine (bu gelişmelerin gerektirdiği sınırlamaları içeren) bir teminat sunulabilecektir.

HAK KAZANANA EK PRİM YOLU KAPALI

Acaba bu hüküm (en azından) bazı hallerde sigortacıya ÖBYG'ni yürürlüğe koyma aşamasında teminatı istediği gibi şekillendirme bakımından "açık çek verilmiş olduğu" biçiminde yorumlanabilir mi? Bu sorunun yanıtı ÖSSY m.7(2)'de mevcut olan "(sigortacı) özel şartlarında belirleyeceği kurallar dahilinde…." anlatımının nasıl yorumlanacağına bağlı görünmektedir. Kanımızca burada sözü edilen özel şartlar ilk sigorta sözleşmesi yapıldığı andaki özel şartlar olarak anlaşılmamalıdır. Sigortacı, ilk sağlık sigortası sözleşmesi yapılırken özel şartlarında ileride ÖBYG verilmesine ilişkin değerlendirme aşamasında, sigortalının o aşamadan önceki sağlık geçmişini dikkate alacağı ve ÖBYG verip vermeyeceğini ve eğer verirse prim ve teminatları önceki sağlık geçmişine göre saptayacağını açıkça öngörmüş olmasa dahi, (sigortacılar, ilk sağlık sigortası sözleşmesi metninde bu hususta açık hükümlere yer vermeyi büyük olasılıkla zaten ihmal etmeyeceklerdir), eğer sigortalının sağlık sigortası geçmişi ÖBYG verilmesine engel bir görünüm arz etmemekte ve ÖBYG verildiği anda öyle gerektirmekte ise, yeni sınırlamalar içeren sözleşme koşulları belirleyebilmelidir. Yeter ki bu koşullar, sigortacının genel uygulamalarına uygun bulunsun.

Yukarıdaki açıklamalarımızdan çıkarılması lazım gelen sonuç kısaca şudur: İlk sigorta sözleşmesi sırasında yalnızca ÖBYG verilmesine ilişkin "değerlendirme koşulları" saptanacak ve bu koşullar oluşmuşsa sigortalıya ÖBYG verilecektir. Ancak ÖBYG verilirken, o andan başlayarak geçerli olması gereken "teminat koşulları" (ilk sigorta dönemine ilişkin koşullar olmayacak), son duruma göre belirlenebilecektir.

Buna karşılık, bir sigortalı tarafından ÖBYG alındıktan sonraki dönemde sözleşme koşullarının (sigortalı aleyhine) değiştirilmesi mümkün olmayacaktır (ÖSSY m.7(3)).

Özellikle daha sonra ortaya çıkan hastalıklar dahil herhangi bir sebeple teminat kapsamının daraltılması, limitlerin düşürülmesi, sigortalının kendisinin karşılayacağı katılım payının artırılması, teknik esaslarda ve özel koşullarda sigortalı aleyhine değişiklik gerçekleştirilmesi, daha sonra ortaya çıkan hastalıklar için ek prim uygulanması yolu kapalıdır.

Sigortacının ÖBYG kazanılmadan önceki sigortalılık döneminde değerlendirme şartlarına uygunluk durumu hakkında sigortalıya her yıl bilgilendirme yapması lazımdır. Yapmazsa, sigortalının o yıl ömür boyu yenileme garantisi değerlendirme şartlarını karşıladığı varsayılacaktır (OSSY m.7(4)).

Sigortacının sona ermeye yaklaşan sigorta sözleşmesine ilişkin bitiş tarihi ve bunun yenilenip yenilenmeyeceği hakkında sigorta ettirene; sözleşmenin yenilenip yenilenmediği hakkında ise hem sigorta ettirene hem de sigortalıya yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla bilgi vermesi gereklidir (ÖSSY m.7(5)).

DEĞERLEDİRMEDE GİDER/PRİM ORANI

Uygulamada sigortalıya (ileride) ÖBYG verilmesinin ön koşulu olarak sigortacılar, çoğu zaman belirli sayıda yıl boyunca sigortalıya her yıl ödenen tazminatların (sağlık giderlerinin) o yıl için alınan prim tutarına olan oranının belirli bir yüzdeyi aşmamasını (mesela %75) şart koşmaktadırlar. Burada sorun, ikinci bir sigortası olan (mesela aynı zamanda bir grup sigortasının da şemsiyesi altında bulunan) bir sigortalının, tanı veya tedavi (sağlık) giderini o ikinci sigortadan karşılamış olması ve ÖBYG'ne konu olacak sigorta sözleşmesine başvurmamasıdır.

Kanımızca ÖBYG değerlendirme koşulu olarak sözleşmede "ödenen sağlık gideri/prim oranının sigortalı olunan süre boyunca hiçbir yıl belirli bir yüzdeyi aşmaması" şartı öngörülürken, sigortacıların çok geniş ifadeler kullanmaları ve yalnızca kendileriyle yapılmış sağlık sigortası sözleşmesinin ödenen sağlık gideri/prim oranı ile sınırlı bir çerçeve çizmemeleri uygun olur.

Aslında, sigortalının bir sigorta sözleşmesi kapsamında olan veya olmayan bütün sağlık sorunları (konulan tanılar/uygulanan tedaviler) hem ÖBYG verilip verilmeyeceği hakkında yapılacak değerlendirmede hem de (ayrıca) ÖBYG verilmesi söz konusu ise, sigorta korumasının ileride (bazı hastalıklarla ilgili tanı/tedavileri teminat dışı bırakma veya düşük limitlere tabi tutma yahut yüksek katılma payı veya prim gibi) hangi koşullarla söz konusu olacağını saptama bakımından "belirleyici" rol oynayabilmektedir.

Kanımızca, sigortacı, ÖBYG değerlendirme kıstasları arasında (sağlık sigortası özel koşullarında "dar" bir çerçeve tanımladığı için) yalnızca kendisiyle olan sigorta ilişkisindeki sağlık gideri ödemeleri/prim oranına bakılacağını belirtmiş olsa dahi, sigortalının sağlık sigortası süresi içinde ortaya çıkan hastalıklarını (bunlar için başka bir sigorta sözleşmesi uyarınca farklı bir sigortacıdan ödeme alınmış olup olmadığına bakılmadan) göz önünde tutarak yeni teminat şartları belirleyebilecektir.

İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Proje yönetimi nedir?

SEKTÖRÜMÜZDE birçok şirketin iş süreçlerinde "dijital transformasyon" başlattığı bugünlerde, "proje" ve "proje yönetimi" kavramlarını sıkça duyar olduk. Artık bu ifadeler sadece Bilgi Teknolojileri çalışanlarının değil tüm çalışanların günlük iş diline yerleşti diyebiliriz. Proje yönetimi metodolojileri aslında sektörde yaygınlıkla yazılım geliştirme ve uygulama süreçleri için kullanılmakta olsa da iş hayatında pazarlama, ürün geliştirme, operasyonları iyileştirme gibi amaçlarla da uygulanmaya başlandı.

Öncelikle "proje" nedir tanımlayalım. Proje belirli bir başlangıç ve bitiş tarihi olan, belirli bir amaç için (şirket hedefleri ve stratejileri doğrultusunda) gerçekleştirilen çalışmadır. Projelerin günlük iş operasyonlarından farkı geçici organizasyonlar olması, belli bir süre için yapılan sonlu bir çalışma ve amaç odaklı olmasıdır.

Proje yönetiminin en önemli faydaları, şirket stratejilerine uyumlu çıktıların elde edilmesini sağlamak, projede kullanılacak kaynak (insan, yazılım, hammadde vs.) kullanımını optimize etmek, maliyet ve bütçe kontrolünü iyileştirmektir. Buna ek olarak proje yönetim teknikleri müşteri memnuniyeti, organizasyonel öğrenme ve etkin takım çalışmasını da geliştirir.

Proje yönetiminin en önemli aşaması başlatma evresidir, bu evre öncesinde şirket üst yönetiminin proje ile elde edilecek kazançlar hakkında bir fizibilite çalışması yapmış olması ve projenin paydaşları, bütçesi, zaman planı ve amacı konusunda ortak bir karar almış olması gerekir. Bu fizibilite çalışması ve ortak karar olmadan başlayan her proje sahipsiz kalmaya ve başarısız olmaya mahkumdur diyebiliriz. Projenin başlatılma kararının ardından "proje yaşam döngüsü" başlar.

Dünyada proje yönetimi sertifikasyonu konusunda en yetkin kuruluşlardan PMI proje yaşam döngüsünün aşamalarını başlangıç, planlama, yürütme, izleme ve kontrol ile kapanış olarak tanımlamıştır. Her bir aşamada gerçekleştirilecek çalışmalar proje yönetimi metoduna göre şekillenir.

Bu aşamaların çoğu sıralı gitmez, proje devam ettikçe ve aşamalar arasında bilgi akışı sağlandıkça bir önceki adıma dönülerek güncellemeler sağlanabilir. Proje yaşam döngüsünün bu özelliği, yine PMI tarafından "sürekli iyileştirme ve geliştirme" olarak adlandırılmıştır. Bu döngüsel devamlılık sayesinde projede zaman, kapsam, paydaşlar ve diğer koşullarda oluşabilecek değişimlerin yaratacağı riskler minimize edilir ve proje başarısı artar.

Bana göre proje yönetimi metodolojisindeki en önemli aşamalar, kapsam, zaman ve maliyet planlaması ve takibi ile iletişim yönetimidir. Kapsam, zaman, maliyet ve kalite ögeleri (bunlara sihirli üçgen, yeni magic triangle da denir), iyi planlanmamış ve proje boyunca şirketteki stratejelerin ya da yönetim kararlarının değişimi sonucunda güncellenmeyen projeler maalesef ki çoğu zaman maliyetini aşar, bitiş tarihi gecikir ya da proje çıktısı iş süreçlerinde bir fayda sağlamadığı için uygulamadan vazgeçilir.

İletişim yönetiminin bir parçası olarak, projenin yaşam döngüsü boyunca proje yönetim ekibinin paydaşlarla yapacağı düzenli kapsam, maliyet, zaman ve kalite izleme toplantıları projenin durumu ve ihtiyaçlar/gelecek adımlar hakkında herkesin aynı bilgiye sahip olmasını sağlayarak, projenin ve takım çalışmasının etkinliğini iyileştirmektedir.

İşte tam bu noktada proje yöneticisi/yönetimi ekibinin görevi tüm proje paydaşları ile doğru iletişimi sağlayarak bu toplantılarda proje ihtiyacına yönelik maliyet artışı gibi zorlu konuları çözüme kavuşturmaktır.

Sonuç olarak, proje yönetimi metodolojileri farklılık gösterse de projeleri sistematik bir süreç ile yönetmek projenin zamanında ve belirlenen bütçe içinde tamamlanarak amacına ulaşması için kritiktir.

Kaynak:

[1] Project Management Institute, www.pmi.org

[2] Proje yönetimi metodları, projenin amacına göre farklılıklar gösterebilir. En bilinen metotlar waterfall, phased, agile yönetim şekilleridir.

ALERJİYE DİKKAT!

Alerjiye yatkın insanlar 'atopik' olarak adlandırılır. Atopi, bir hastalık olarak değerlendirilmez fakat kalıtsal bir özelliktir. Stres, yoğun çalışma ortamı, hava kirliliğinin artması ve gıdalara eklenen katkı maddelerinin, alerjilerin görülme sıklığının artmasına yol açtığı bilinmektedir.

ALERJEN MADDELER

Ev tozu, gözle görülemeyecek kadar küçük böcekler (akarlar) ve polenler en sık rastlanan, alerjiye neden olan maddelerdir. Ayrıca kedi-köpek gibi hayvanların tüyleri, bazı yiyecekler, güneş, bazı ilaçlar, küf mantarları, parazitler, bazı kimyasal maddeler, soğuk ya da kirli hava ve bunun gibi birçok faktör alerjen özelliktedir. Bunlar solunum ya da sindirimle, ciltle ve enjeksiyonla vücuda girerler, reaksiyona neden olurlar.

BELİRTİLERİ

Kişiden kişiye farklılık gösterebilir ve şiddeti değişebilir. Genel alerji belirtileri kaşıntı, kızarıklık, deride kabarıklık-şişme, dilin şişmesi, burun akıntısı, hapşırma, hırıltılı nefes alıp verme, nefes darlığı ve vücudun çeşitli yerlerinde şişlikler olmakla birlikte, bu belirtiler alerjene ve kişiye göre değişebilmektedir.
Anafilaksi, ani başlangıçlı, hızlı seyirli, tüm doku ve organları etkileyebilen, ölümle sonuçlanabilen acil bir durumdur. Alerjinin en ağır formudur.

BESİN ALERJİSİ

Süt, yumurta, soya, yerfıstığı, ağaç yemişleri, balık, kabuklu deniz ürünleri ve buğday, en sık alerji görülen gıdalar arasındadır.

HAVAYLA TAŞINANLAR

Havayla taşınan alerjenler, alerjik reaksiyonlardan astıma kadar pek çok soruna yol açabilirler. Adından da anlaşılacağı gibi bu alerjenler hava tarafından oradan oraya taşınabilen, çok küçük partiküllerdir. Polen, ev tozu akarları, küf, hayvan tüyü, hayvandan dökülen deri (kepek), boya kimyasalları, sigara dumanı, parfüm veya halı malzemesi, havayla taşınan alerjenlere örnek verilebilir.

BÖCEK ISIRMASI

Böcekler insanları soktuğunda, bir zehir salgılar ve bazı kişilerde bunun etkisi tıpkı bir sinek ısırığında olduğu gibi sadece kızarıklık, şişlik ve kaşıntıdan ibarettir. Kısa bir süre içerisinde de zehrin etkisi geçer. Ancak nadiren de görülse, bazı kişilerin böcek ısırığına karşı alerjisi vardır ve bu durumda böcek sokması semptomları ağır olur ve kişide hayati tehlikeye yol açabilir.

ANAFİLAKTİK ŞOK NEDİR?

Böcek ısırığının ya da sokmasının ardından, kişi ciddi ve tehlikeli olabilecek bir alerjik reaksiyon veriyorsa, dilde ve boğazda şişme, nefes almakta zorlanma, baş dönmesi, mide krampları, bulantı, ishal, kaşıntı ile kurdeşen gibi belirtiler görülür. Bu ani ve aşırı tepkiye 'anafilaktik şok' denir. Bu belirtilerden biri veya birkaçı görüldüğü anda, hiç vakit kaybetmeden en yakın sağlık kuruluşuna başvurulmalıdır.

HASTALIKLARIN TANISI

Öncelikle şunun iyi bilinmesi gerekir; erken teşhis hastalığın tedavisi ve ilerlemesinin durdurulması için çok önemlidir. Oluşabilecek krizlerin de önüne geçilmiş olur. Böyle bir durumda vakit kaybetmeden doktora başvurmanızda fayda vardır.

TEDAVİSİ

Alerjilerin kökten çözümü olmamakla beraber, neden olan maddelerden uzak durarak, alerjinin rahatsız edici belirtilerini dindirebiliriz. Alerji, tekrarlayan bir hastalıktır. Hastalığın görüldüğü mevsimde yapılacak tedavi, kişinin rahat bir yaşam sürmesini sağlar. Uygulanacak tedavi, hastalığın tipine, şiddetine ve buna neden olan alerjene göre değişir. Verilecek ilaç aynı şekilde değişiklik gösterir. Amaç, yan etkiyi en aza indirmek için gereken en düşük dozda ilaç tedavisi uygulamaktır.

SAĞLIKLI LEZZETLER

MALZEMELER:

45 gr. Frijoles
50 gr. Totopos
40 gr. Cheddar dip sos
60 gr. Roka
120 gr. Marul
50 gr. Soğan turşusu
5 gr. Kırmızı turp
5 gr. Kaliforniya biber
10 gr. Kurutulmuş domates
30 gr. Sos (salataya adını veren santa fe sos)
150 gr. Cajun baharatına panelenmiş tavuk eti
20 gr. Parmesan peyniri
4-5 adet Çeri domates

ENSALADA SANTA FE

Bir Kuzey Amerika ülkesi olan Meksika dillere destan mutfak kültürü ve yemekleri ile tüm dünyayı fethmiş bir ülke. Çok sevilen Meksika mutfağının en iyi temsilcilerinden biri olan Ranchero'nun, kendine has yorumuyla yarattığı lezzetler ve benzersiz sunumlarıyla öne çıkan Mutfak Koordinatörü Hüseyin Darak'tan sizler için sağlıklı olduğu kadar lezzetli de olan bir salata tarifi aldım.

HAZIRLANIŞI

Frijoles, totopos, roka, marul, soğan turşusu, turp, biber, kurutulmuş domates ve panelenmiş tavuk eti, bir salata kasesi içerisine konularak, karıştırılır. İçine cheddar dip sos, santa fe sos eklenir. Son olarak üzerine parmesan peynir ve çeri domates ilave edilir.

25 TL

HALUK LEVENT

Son yıllarda müziğinden çok attığı komik tweetlerle ve kurduğu yardımlaşma platformuyla adından sıkça söz ettiren Haluk Levent'in yeni albümü çıktı.

50 TL

BILLIE EILISH

Amerikalı şarkıcı Billie Eilish'in çıkardığı single'ların ardından ilk albümü "When We All Fall Asleep, Where Do We Go?" ülkemizde de ilgi görüyor.

YERLİ

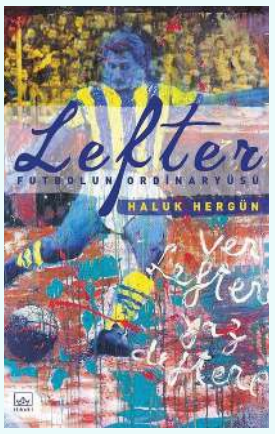
1- Tam Bana Göre - Haluk Levent
2- Dalya - Volkan Konak
3- Maya - Mabel Matiz
4- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
5- Develerle Yaşıyorum - Gaye Su Akyol
6- Devran - Merve Özbey
7- Ruhum Bela - Can Bonomo
8- Boş Lunapark - Güney Marlen
9- Evdekilere Selam - Yüzyüzeyken Konuşuruz
10- Dünya Günlükleri - Adamlar

YABANCI

1- When We All Fall Asleep, Where Do We Go? - Billie Eilish
2- Queen - Nicki Minaj
3- Scorpion - Drake
4- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
5- Thank U, Next - Ariana Grande
6- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
7- Reflections - Anoushka Shankar
8- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
9- Rocketman Ost - Taron Egerton
10- Big Ones - Aerosmith

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

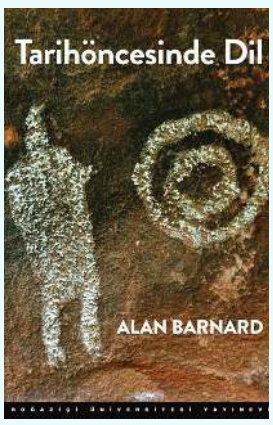
Lefter-Futbolun Ordinaryüsü *Haluk Hergün*



400 sy. 31 TL

Lefter Küçükandonyadis'in hayatını anlatan bu kitap üçüncü baskısıyla yeniden okuyucuyla buluştu. Fenerbahçe Spor Kulübü Başkanı Ali Y. Koç kitabı anlattı: "Gönül verdiği takım fark etmeksizin ülkemizin tüm gençlerinin bu kitabı okuyarak dersler çıkarmasını ve efsane Lefter'in temsil ettiği değerlerin iyi anlaşılmasını canı gönülden diliyor; formamıza can katan Lefter Küçükandonyadis'i bir kez daha saygı ve şükranla anıyorum. Fenerbahçe yaşadıkça 'Lefter ruhu' sonsuza dek varlığını sürdürecek..."

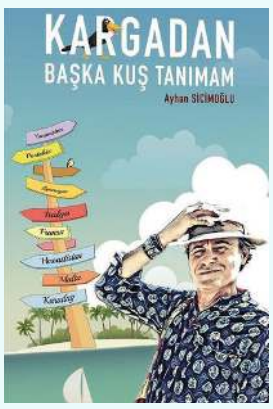
Tarihöncesinde Dil *Alan Barnard*



220 sy. 32 TL

Barnard, avcı-toplayıcıları, kendi şartlarında anlayarak yaşamlarını inceliyor. Okuma yazma bilmeyen insanlar olarak dili nasıl algılıyorlar? Dili ne amaçla kullanıyorlar? Dilbilgisine ilişkin bilgileri hiç yok mu yoksa dilbilgisiyle oyunlar oynamaktan keyif almalarına yetecek kadar bir dilbilgisi anlayışları bulunuyor mu?
Bugüne dek yapılmış belli başlı araştırmaları ve kuramları ele alarak bu tür soruları irdeleyen Tarihöncesinde Dil, dilin evrimine ilgi duyan herkesi tatmin edecek bir çalışma.

Kargadan Başka Kuş Tanımam *Ayhan Sicimoğlu*



232 sy. 28 TL

Ayhan Sicimoğlu'nun sempatik üslubunu, mutfak tarihi ve tabiatı üzerindeki sürükleyici renkli anlatımını hepimiz biliyoruz. O, artık hayatımızın bir parçası oldu. Türk milletinin geçmişe göre, seyahate en çok düşkün olduğu bu zamanlarda şüphesiz Sicimoğlu'nun tespitlerinin payı var. Uzun zamandır gazete gibi günlük okunan ve sonrasında kaybolan bu yazıların bir kitap halinde toplanması arzu edildi. Şimdi ise zevkle okunacak ve öğrenilecek, ardından gezilip izlenecek bir kitap var elimizde.

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com

Sahte

SAHTE şifre,
Sahte içki,
Sahte para,
Sahte diploma,
Sahte pasaport,
Sahte altın,
Sahte polis,
Sahte şeyh ve saire...

Saymakla bitmez. Sahtesi olmayan canlı veya cansız yok gibi. Sahtekârlar çeşitli düzenlerle bu yoldan illegal paralar kazanırlar. Kanaat edip süreyi uzatmazlarsa yakalanma ihtimalleri hemen hemen yoktur.

Sahte veya sahtekârlık olarak bildiklerim bundan ibaretti.

Geçen ay Can Yücel'in BAYRAM adlı şiiri ile karışık bir yazı hazırladım. Şiir bence derin bir değer taşıyordu. Günlük hayatımızın içinde bayram kadar değerli nice olguların var olduğunu ancak, kaynayıp gittiğini çok akıcı örneklerle anlatıyordu.

Beni etkilemişti, paylaşmak istemiştim. Gel gör ki gazetede görevli arkadaşlar, şiirin sahte olup Can Yücel'e ait olmadığını tespit etmişlerdi. SAHTE ŞİİR hiç düşünemediğim bir olgu.

Adam oturup Can Yücel kıvamında bir şiir yazıyor, altına Ahmet Oğlu Mehmet imzasını atıp eleştiri ve takdirleri bekleyeceğine, Can Yücel yazıp ortaya salıyor.

Sahtekârlık bir menfaat sağlamak için yapıldığına göre Ahmet oğlu Mehmet'in menfaati nedir?

Biraz araştırdım, hiçbir sonuç alamadım.

Ancak, Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Semih Çelenk'in 5 yıl süren bir araştırma sonucu 50 adet sahte Can Yücel şiiri tespit ettiğini öğrendim.

Merakım daha da büyüdü, bu 50 şiir aynı Ahmet Oğlu Mehmet'e mi aittir yoksa başkaları da mı var? Bu kişi veya kişiler şiir sahtekârlığını hangi maksatla yapıyor? Bu muhterem öğretim üyesi 5 yıllık çalışma sonucu elde ettiği bu sonuçla hangi davaya hizmet etmiştir?

Hiçbir şey anlamadığım SAHTE ŞİİR konusuna sebep olan sahipsiz BAYRAM şiirinden kısa bazı bölümleri aşağıda sunuyorum.

"Hayata rastgele serpiştirilmiş ilâhi ikramlar, kıymet bilen kullara her daim bayram yaşatır.

Nefes almak bayramdır mesela; günün birinde soluksuz kalınca anlar insan...

Görmenin nasıl bir bayram olduğunu karanlık öğretir; sevmeninkini yalnızlık...

Sızlamayan her organ, hele de burun direği bayramdır.

Bayramdır, elden ayaktan düşmemek, zihinden önce bedeni kaybetmemek, kurda kuşa yem olmayıp "Çok şükür bugünü de gördük" diyebilmek...

Küsken barışmak, ayrıyken kavuşmak, suskunken konuşmak bayramdır.

Zamanı donduran eski fotoğraflara nedametsiz bakabilmek, **yol arkadaşlarının yüzüne utanmadan bakabilmek (!)** bayramdır.

Alnı açık yaşlanmak bayramdır; ulu bir çınar gibi ayakta ölebilmek bayram..."

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Elma, kahveden daha etkili uyku açar.

MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Çalışma takımlarını nasıl kurardınız?

GÜNÜMÜZDE çalışma gruplarının önemi gittikçe artmakta ve grup içi oluşturulan takımların, iş ve çalışma yaşamlarını daha etkin hale getirebilmek için çalışanların bulunduğu örgütü tanımaları ve örgüte uyum sağlamaları beklenmektedir.

Bu klasik, ancak her zaman için geçerli olan düşünceyi üç farklı boyutta desteklemek gerektiğini düşünüyorum.

- Çalışanın örgütsel sosyalleşme boyutu,
- Örgütle özdeşleme boyutu,
- Çalışanların birlikte çalışma yeterlilikleri.

Takım kurma aşamalarında kritik değerlendirmeler için dikkate alınması gerekli bu üç boyutun her birini, kendi içinde değerlendirdikten sonra, bunların takım için öneminin ne olduğunun daha iyi anlaşılağını ümit ediyorum.

Bir birey yaşamını sürdürmek ve gelişmesini ilerletmek istiyorsa içinde yaşadığı topluma uyum sağlaması gerektiği kabul edilmektedir. Yani, birey; o toplumda kabul edilen tutumları, davranış biçimlerini hatta düşünme yaklaşımlarını öğrenmeli ve bunlar doğrultusunda bulunduğu ortamda davranışlarını sergilemelidir. Başka bir ifadeyle, bireyin yakın ve uzak çevresindeki birçok kişi, kurum ve faktör bu uyum sürecini önemli derecede etkilemektedir. Bireysel uyum süreci bağlamında, örgütsel sosyalleşme ise, bireyin örgütte etkin bir üyeye dönüşmesi için gerekli olan tutum, davranış ve bilgi edinmesine bağlı olan bir süreç tanımlanmaktadır (Morrison, 2002, s.1149). Bu süreçte temel yaklaşım, yeni işe başlayan bir kişinin örgütün etkili bir üyesi olmasını sağlamaktır. Bu düşünceyle örgütsel sosyalleşmenin önemi;

- İşe yeni katılan bir çalışanın zayıf bir şekilde sosyalleşmesi; kendisinin yıkıcı tutumlar ile olumsuz davranışları meydana getirmesine neden olur.
- Hızlıca sosyalleşen birey, verimli ve etkin bir şekilde örgütsel performansa katkıda bulunur.
- Çalışma gruplarına yeni katılan her birey, örgütte kabul edilen çalışma usullerini öğrenmeli ve uygulamaya geçirmelidir.
- Örgüt içinde sosyalleşme sürecinin etkisinin uzun süre boyunca devam etmesiyle kişinin insan sermayesindeki artış sürekli olur.

Sosyalleşme sürecini yaşayan çalışanın örgüte uyum düzeyinin artmasının yanı sıra, örgüte ait olma duygusu da artmış olacaktır. Çalışan sosyalleşme süreci ile birlikte, benzerlikleriyle ait olduğu gruba karar vererek, çalışma grubuyla özdeşleşme yaşayabilmektedir. Bu durumda grup oluşumu ve birlikte çalışma davranışları gelişmekte ve bunun sonucunda verimlilik artışının olduğu görülmektedir.

Takım kuruluşunda takıma ait olma bağlamında örgütsel özdeşleşme, bir çalışanın üyesi olduğu takım arasındaki psikolojik bağı ifade eder (Reade, 2001). Takımlarda örgütsel özdeşleşme; her bir takım üyesini örgüte ilişkisel olarak bağlayan, kişinin örgütsel ve kişisel hedefleri ve değerlerinin bütünleşmesini sağlayan, kendini tanımlama süreci olarak ifade eder (Parker ve Haridakis, 2008).

Her örgütte olduğu gibi çalışma takımlarında da yeni gelen çalışanın ekibe uyum sağlaması için yöneticinin ve kıdemli çalışanların desteği önem taşımaktadır. Böylesine bir süreç, birlikte çalışma yeterliliğini gerektirmektedir. Özelde yeterlilik kavramı; kazanımlar üretmek için bir dizi eylemi düzenlemek ve uygulamak için bireyin yeteneğine olan inanç veya yargıları olarak tanımlanmaktadır. Birlikte çalışma yeterliliği söz konusu olduğunda, istenen seviyelerde kazanımlar elde etmek için gerekli eylemleri düzenlemek ve yürütmek için çalışma grubunun birleşik yeteneklerine yönelik paylaştıkları inançlar olarak tanımlanmaktadır (Bandura, 1997, s.477).

Sonuç olarak, çalışma grupları içerisinden oluşturulması gerekli takımlarda, bu üç boyut dikkate alındığında çalışanın; örgüt rolünü üstlenmesi ve örgüt üyesi olarak davranması için gerekli olan değerleri, becerileri, beklenen davranışları ve sosyal bilgiyi içselleştirdiği bir sosyalleşme sürecini geçirdikleri bilinmektedir. Bunun devamında kendi özellikleriyle takım üyelerinin özellikleri arasındaki örtüşmenin de, bireyin ait olduğu/olacağı takımla özdeşleşmesini ve birlikte çalışma yeterliliğini artıracağı ve bunun da takım verimliliğine yansıyacağı düşünülmektedir.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

WhatsApp alternatifi yerli mesajlaşma uygulamaları

Facebook, bu yıl üçüncü defa ciddi bir sunucu sıkıntısı yaşadı. Meydana gelen sorun saatler boyunca sürdü ve platformlar genel olarak açılmasına rağmen insanlar fotoğraf gönderemedi ya da düzgün olarak paylaşım yapamadı. İşte bu olayın üzerine Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih Sayan, dikkat çeken bir hatırlatma yaptı. Sayan resmi Twitter hesabından "Vatandaşlarımız alternatifsiz değiller. BİP, LAFF, DEDİ gibi yerli ve milli uygulamaların önemi bir kez daha ortaya çıktı. Whatsapp'tan resim yollayamayanlar için iyi ki yerli alternatiflerimiz var" paylaşımı yaptı. WhatsApp hayatımızın ayrılmaz parçası ancak yerel alternatifler de var. Bu noktada tekrar gündeme gelen bu üç uygulama arasında en bilindik olanı Turkcell'in BİP uygulaması. Büyük reklam kampanyaları ile öne çıkarılan uygulama, hem iOS hem de Android için ücretsiz.

Elektrikli ilk gezi gemisi

Elektrikli otomobillerin sayısı gün geçtikçe artıyor. Ulaşım dünyasını temiz hale getiren bu araçlar, özellikle yeni neslin ilgisini oldukça çekiyor. Ancak süreç sadece elektrikli otomobiller etrafında dönmeyecek. Firmalar halihazırda elektrikli motosiklet ve hatta elektrikli uçak dönemini dahi başlatmış durumda. Bu durum deniz taşımacılığını da etkiliyor. Firmalar elektrikli gemiler geliştiriyor ve temiz geleceği burada da kuruyor. İşte bunlardan birisi de Norveç merkezli Hurtigruten imzalı MS Roald Amundsen gezi gemisi. Bu gemi tamamen elektrikli değil. Hibrit yapısı bulunan yani dizel motorlara da sahip olan gemi, dünyada bir ilke imza attı ve dizel motorlarını kapatarak sadece elektrik ile yol aldı. Benzerinden daha ufak olan geminin, bu elektrik altyapısını şehirlere yakın limanlarda kullanacağı ve böylece karbon emisyonunu yüzde 20 oranında azaltacağı söyleniyor.

En özel versiyon Xiaomi tanıtıldı

Global pazarda Xiaomi Mi 9T Pro olarak lanse edilecek K20 Pro, ses getirmeye devam ediyor. Tanıtımı yapılan Redmi K20 Pro Avengers Limited Edition, Marvel ortalığında hazırlandı. Özel bir arka tasarımına, temaya ve kutu içeriğine sahip olan telefon, Avengers fanlarını heyecanlandıracak gibi görünüyor. Özellikle kutusuna konan mavi kılıfla dikkat çeken bu versiyonun, Çin dışına çıkması beklenmiyor. K20'yi Xiaomi Mi 9T adıyla Türkiye'de satışa sunan şirketin, Mi 9T Pro adıyla K2o Pro'yu da buraya getirmesi bekleniyor.

Windows 10'dan Android kullanıcılarını sevindirecek haber

Türkiye marketinde direkt olarak "Telefonunuz" olarak yer alan Your Phone uygulaması, kullanıma çıktığında birçok konuda kısıtlamalara sahipti. Ancak firma uygulama üzerinde geliştirmeyi ve çalışmayı sürüdürüyor. İşte bu doğrultuda artık uygulama Android cihazlara gelen bildirimlere direkt olarak bilgisayarınız üzerinden erişim sağlamanıza ve bu bildirimleri yönetmenize imkan tanıyor. Windows 10 kullanıcıları için gönderilen güncellemenin son hali ile uygulamayı artık en başta olması gereken yapıya ulaştırıyor.

Oyun gündemi karışık: Half-Life 3'ün çıkma ihtimali var mı?

Sevilen oyun üreticisi Valve, ilk FPS (First Person Shooter) oyununu 1998'de geliştirdi. Valve, 2004 yılında ise Half-Life 2'yi piyasaya sürerek büyük sükse yarattı. Oyuncular tarafından oldukça beğeni toplayan Half Life 2'nin devam oyununun olup olmayacağına dair o günlerden bu yana hala tartışmalar sürüyor. Valve'ın kurucusu ve başkanı Gabe Newell'in yeni IndexVR sistemlerini tanıttıkları etkinlikte, Half-Life 3 üzerinde çalıştıkları yönünde yaptığı espriler Half-Life severlerde heyecan yarattı.

BMW ve Mercedes cephesinden heyecan yaratan ortaklık açıklaması

Gelecek inşası için çalışmalarına devam eden otomobil üreticileri süreç içerisinde güçlerini birleştirme konusunda hiç çekingen değil. Elektrikli otomobiller için şarj ağı konusunda devasa bir birlikteliği doğudan bu politikalar şimdi de otonom sürüş geleceğini aydınlatmaya hazırlanıyor. Duyurusu yapılan ortaklıkla birlikte BMW ve Mercedes ikilisinin dördüncü seviye otonom sürüş teknolojisini beraber geliştirmeye adım attığını öğreniyoruz. Sürücüsüz araçlar için tam otonom öncesi son adım olarak nitelendirebileceğimiz bu seviye 2024 yılı itibarıyla kullanıma hazır olacak.

Huawei'den Amerika açıklaması

Amerika Birleşik Devletleri başkanı Donald Trump'ın G20 kapsamında yaptığı "ulusal güvenlik problemi" oluşturabilecek durumlar haricinde Amerika merkezli şirketlerin Huawei'ye ekipman satmaya devam edebileceği açıklaması sonrasında Huawei geleceğe daha umutla bakıyor. Ancak şirket geleceğini şimdi olduğu gibi Amerika merkezli şirketlere ve Amerikalı yöneticilerine bırakmak istemiyor. Bunun için henüz 1 ya da 2 yıla ihtiyaçları olduğunu belirten Huawei CEO'su Zhengfei, yine de geleceğini kendisi belirlemek istiyor ve bunda da haklı görünüyor. Bunu yapacak maddi gücü olan firma, Çin'deki gelişmiş teknolojiler ve üretim hatlarıyla donanım tarafını kolaylıkla halledebilecek durumda. Yazılım tarafında ise Türkiye'de dahi kayıt altına alına HongMeng OS geliştiriliyor.

Drone ile ailesinin hayatını kurtardı

Dan Watson ve ailesinin Florida sahilinde geçirdikleri tatil az daha faciaya dönüşüyordu. Fotoğrafçı ve drone'lara meraklı baba çocuklarının fotoğrafını çekmek istemeseydi belki de yaşanan olaya erken müdahale edemeyecekti. Fotoğrafları drone ile çeken baba bir anda çocuklarının yanında beliren bir gölge fark etti. Daha yakından baktığında bunun köpekbalığı olduğunu anlayan baba, çocuklarına seslenerek oradan uzaklaşmalarını sağladı. O anda drone'la fotoğraflarını çeken baba, bu fotoğrafları daha sonra Instagram hesabından yayınladı.

Dünyanın en küçük fotoğraf makinesi sadece "1 cent" boyunda

El yapımı kameralar üreten Lucus Landers, Bantam Tools tarafından düzenlenen bir yarışma için dünyanın en küçük el yapımı fotoğraf makinesini üretmeyi başardı. Bu fotoğraf makinesinin malzemeleri için toplamda 100 dolar harcadığını aktaran Landers, bir ilke imza atmış oluyor. Zira bu fotoğraf makinesi o kadar küçük ki makinenin yanına 1 cent bozuk para koyulduğunda yaklaşık olarak aynı boyutlarda olduğu görülüyor. Landers, dünyanın en küçük fotoğraf makinesini üretmek için atölyesinde, iki haftada 30 saat geçirmiş, böylece ortaya fotoğraf çekebilen dünyanın en küçük fotoğraf makinesi çıkmış.

Instagram CEO'sundan "dinleme" olayına cevap

Instagram, Facebook tarafından satın alındığından beri gizlilik konusunda belirli tartışmaların hedefine alınıyor. Gizlilik ve uygulamaların kullanıcıları dinlemesi birçok uygulamanın da başını derde soktu. Instagram da kullanıcılarını dinlediği iddia edilen platformlar arasında yer alıyor. Hal böyle olunca yakın zaman önce CBS'de bir programa katılan Instagram CEO'su Adam Mosseri, gizlilik politikaları hakkında da konuştu. Mosseri, programın sunucusu Gain King'in sorularını yanıtladı. Gündeme gelen "reklamlar"ın hangi algoritmalara dayanarak kullanıcıların karşısına çıktığı King tarafından Mosseri'ye soruldu. "Uygulama üzerinden kullanıcının önüne çıkan reklamlar yalnızca arama çubuğunda aranan içerikler olmuyor" diye yanıt veren Mosseri, "Bazen sözlü olarak konuşulanlar da reklam olarak kullanıcının karşısına çıkabiliyor" dedi. Gail King'in, sorusu üzerine Mosseri, kullanıcıları dinleme fikrinin yerinde olmadığını böyle denk gelen durumların olabileceğini söyleyerek durumun "şans eseri" olduğunu belirtti.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

İkale anlaşmalarında damga vergisi

İşçi veya işveren taraflarından birisi açısından iş sözleşmesinin sona erdirilmesi 4857 sayılı İş Kanununda düzenlenmiş olup, ikale ile sona erdirme İş Kanununda yer almamaktadır. İkale; tarafların iş ilişkisini, karşılıklı iradeleri ile Borçlar Hukukunun sözleşme serbestisi hükümlerine göre düzenledikleri bir sözleşmeyle anlaşarak ortadan kaldırmaları şeklinde görülmektedir. Uygulamada, iş sözleşmesini karşılıklı anlaşma ile sona erdiren yazılı anlaşmalarda ikale ifadesi yerine; karşılıklı sonlandırma sözleşmesi, sulh anlaşması gibi ifadeler de kullanılabilmekte olup, bunlar işin özüne ilişkin değerlendirmeyi etkilemez diye düşünüyoruz. İkale anlaşmaları kapsamında çalışanlara ödenen ek tazminatların gelir vergisi karşısındaki durumu Gelir Vergisi Kanununda 7103 ve 7162 No'lu Kanunlar ile yapılan değişikliklerle açıklığa kavuşturulmuştur.

4857 sayılı İş Kanununun 8. Maddesine göre; süresi bir yıl ve daha fazla olan iş sözleşmelerinin yazılı şekilde yapılması zorunlu olup bu belgeler damga vergisi ve her çeşit resim ve harçtan muaftır. Damga Vergisi Kanunu ekinde de; vergiye tabi kağıtların sayıldığı (1) sayılı tabloda; belli parayı içeren sözleşmelerin ve sulhnamelerin bu tutarlar üzerinden binde 9.48 oranı ile, fesihnamelerin (belli parayı ihtiva eden bir kağıda taalluk edenler dahil) Binde 1.89 oranıyla damga vergisine tabi oldukları hükümleri mevcuttur.

İkale anlaşmalarının damga vergisi karşısındaki durumunu belirlenebilmesi için öncelikle hukuki mahiyetinin açıklığa kavuşturulması gerektiğini düşünüyoruz. Şöyle ki; iş sözleşmesinin sona erdirilmesine yönelik olduğuna göre iş sözleşmesinin bir parçası olarak görülürse İş Kanununun 8. Maddesindeki damga vergisi muafiyetinden yararlanılabileceği, ya da iş sözleşmesinin feshine yönelik olarak taraflarca karşılıklı olarak düzenlenmiş bir fesihname olarak görülerek muafiyet kapsamına girmeksizin binde 1.89 damga vergisine tabi olduğu, veya bu sayılanlar yerine yeni bir sözleşme (mukavelename) olarak değerlendirilip içerdiği belli para tutarı üzerinden binde 9.48 damga vergisine tabi olduğu görüşleri geçerlilik kazanabilecektir.

Öte yandan; ikale anlaşmalarında kişiye ödenen ek tazminatın yanısıra işlemiş maaşı, ikramiyesi gibi ikale tazminatı kapsamında olmayan ödemeler de belirtilebilmektedir. İkale sözleşmesinde yer alan ikale tazminatı dışındaki bu tür ödemelerin kişinin zaten hak kazandığı ödemeler olması nedeniyle Damga Vergisi Kanunu Madde: 1 uyarınca damga vergisinin konusuna girmediği de akla gelebilir. (Bu tür ödemeler yönünden sözleşmenin bir hususu ispat veya belli etmek için ibraz edilme niteliği taşımaması gerekçesiyle.) Gelir İdaresi Başkanlığı'nın resmi web sitesinde yer alan 7 Ekim 2016 tarihli ve 5 sayılı Uşak Valiliği Defterdarlık Gelir Müdürlüğü özelgesinde özetle; daha önce düzenlenmiş bir sözleşme ile ilgili olarak tarafların karşılıklı anlaşarak sözleşmenin feshine ilişkin olarak düzenledikleri protokollerin fesihname olarak değerlendirileceği ve içerdikleri toplam bedel üzerinden fesihname olarak binde 1.89 oranıyla damga vergisinin ödenmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu özelge, kira anlaşmasının feshi ile ilgilidir. Bununla birlikte; ikale anlaşmalarının İş Kanunundaki hükümler dışında düzenlenmiş olması nedeniyle İş Kanunundaki feshe bağlı haklar ve yükümlülüklerin geçerli olmayacağı, daha önce olmayan ek ödemeler öngörmesi dolayısıyla bu açıdan fesihname niteliğinin bulunmadığı da düşünülebilir. Dolayısıyla, kira sözleşmelerinin sona erdirilmesine yönelik anlaşma hakkındaki yukarıdaki özelgenin iş sözleşmelerinin ikale yoluyla sona erdirilmesine yönelik anlaşmalar için geçerli olmadığı da iddia edilebilir.

İkale sözleşmelerinin, kendilerinden önce yapılan ve sona erdirdikleri sözleşmelerden bağımsız sözleşmeler oldukları savunulabilmektedir. Bu yaklaşım benimsenirse sözkonusu sözleşmeler içerdikleri belli para tutarı üzerinden binde 9.48 oranında damga vergisine tabi tutulacaktır.

NOT: Çalışanlara maaş, tazminat, ikramiye vs. adlarla yapılan ödemelerde Damga Vergisi Kanunu eki (1) sayılı tablonun IV/1-b (Makbuzlar ve diğer kağıtlar) bölümüne göre binde 7.59 oranıyla damga vergisi ödenmekte olup, bu ödemenin ikale anlaşmasıyla ilgili damga vergisinin yükümlülüğünü kaldırmayacağı kanaatindeyiz. Öte yandan; ikale anlaşmalarındaki damga vergisi hususunda sigorta şirketlerinin her türlü işlemlerine yönelik damga vergisi istisnasının da dikkate alınması gerekebilir.

TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Strabon ve Khalkedon...

BUGÜN sabah çalışma masama oturdum, önceki günden kalan maluliyet tazminatı dava dosyalarını incelemeye devam ettim.

Epikriz raporu okumaktan o kadar bunalmışım ki bir anda kendimi Kadıköy çarşısında gezerken buldum.

Surp Takavor Kilisesi'nin önündeki alanda bulunan mermer taşlardan birine oturup 3 saat boyunca önümden gelip geçen insanları seyrettim... Ne güzelmiş aylak aylak oturmak.

Aylaklık dedim de aklıma Sait Faik geldi. Lüzumsuz adam öyküsünde "Aylak Adam" portresini çizer. Herhangi bir işi ve uğraşı olmayan bu tip amaçsızca, özgürce gezer, dolaşır, sağdaki soldaki vitrinlere boş boş bakar. Bugün ben de aynı şekilde özgürce aylaklık yapıyorum.

Oturduğum mermerin yanına bir ara ilginç kıyafetli, sakallı, uzun boylu, düzgün konuşan güler yüzlü biri geldi ve bana "salve mi amice" dedi... Ben de ona "salutant vos adepto" dedim.

Uzun süre sessizce oturduk... Sonra bir anda anımsadım kendisini... Amasyalı ve dünyanın en ünlü coğrafyacılarından biri olan Strabondu... Başımı çevirip "Bu timsah olayı doğru mu?" diye soracaktım ama o güler yüzlü adam yok olmuştu.

Strabon, milattan önce 20'li yıllarda Mageralıların yaşadığı Haliç ve Khalkedon'u (Kadıköyü) ziyaret etmişti. Notları arasında Khalkedon'da denizden biraz içerilik yerde tatlı su pınarı olduğunu, o tatlı suda timsahların yaşadığını yazmıştı.

Hem günümüzde hem de geçmiş asırlarda bu timsah işine çok takılan oldu...Yok efendim timsah buralarda ne gezermiş yok efendim orada sözü edilen timsah değil kertenkeleymiş. Strabon gibi entelektüel biri bunu yazmazmış... Daha ne eleştiriler...

Bu timsah olayı sanki bizim Evliya Çelebi'nin sevimli anlatımlarından birine benziyor... Gerçek mi şaka mı bilemiyorsunuz... Malum; Evliya Çelebinin Erzurum'un soğuğunu anlatırken bir pişik (kedi) örneği var ki, değme gülmece yazarına taş çıkartır. Erzurum o kadar soğuktur ki kedi bir damdan bir dama atlarken havada donar, bahar gelince de don açılır ve kedi miyav diyerek kaçar gider.

Timsahlar bir latife de olsa bugün 3 saat boyunca kafamdaki ve içimdeki tüm sıkıntıları onlara yükleyip geldim.

Strabonis vale... crocodilis attingi vale...

10 AĞUSTOS

GAYE SU AKYOL

Gaye Su Akyol, Bodrum Gümüşlük Unplugged Festival'i kapsamında 10 Ağustos 2019'da Eklisia Sahne'de.

11 AĞUSTOS

DEMET AKALIN

Bodrum gecelerinde Demet Akalın ile unutulmaz bir müzik şöleni Sahne İstanbul Türkbükü'nde sevenlerini bekliyor.

12 AĞUSTOS

SELDA BAĞCAN

Yaşayan efsane Selda Bağcan, 12 Ağustos günü İzmir Musicorium Alaçatı Sahne'de sevenleriyle buluşacak.

13 AĞUSTOS

ZUHAL OLCAY

Sevilen sanatçı Zuhal Olcay, Antalya Holly Stone Performance Hall'da sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.

14 AĞUSTOS

BURAY

Son yıllarda pop dalında iyi çıkış yakalayan ve büyük bir hayran kitlesine sahip olan Buray, 14 Ağustos'ta Jolly Joker Alaçatı'da.

16 AĞUSTOS

EVGENY GRINKO

Evgeny Grinko, 16 Ağustos 2019'da İstanbul Büyükşehir Belediyesi Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda.

17 AĞUSTOS

MABEL MATİZ

Sevilen sanatçı Mabel Matiz, Kerki | Solfej konserleri ile Kuşadası AVM Amfitiyatro'da sevenleriyle buluşmaya devam ediyor.

19 AĞUSTOS

FAZIL SAY ŞARKILAR & TRUVA SONATI

Ülkemizin en önemli piyanistlerinden Fazıl Say, Şarkıları & Truva Sonatı ile Kuşadası AVM Amfitiyatro'da sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.

20 AĞUSTOS

SERKAN KAYA

Arabesk müziğin son yıllarda yükselen yıldızı Serkan Kaya, Bodrum'daki Sahne İstanbul Türkbükü ile unutulmaz bir müzik şöleni sizleri bekliyor.

21 AĞUSTOS

TEOMAN

Türk rock müziğinin efsaneleşen isimlerinden Teoman, 21 Ağustos 2019'da Datça Açıkhava Tiyatrosu'nda!

22 AĞUSTOS

KORAY AVCI

Koray Avcı 22 Ağustos Perşembe gecesi İzmir'deki Jolly Joker Alaçatı sahnesinde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.

31 AĞUSTOS

GÖKHAN TEPE

Sevilen sanatçı Gökhan Tepe, Bodrum Forte Sahne'de izleyicisiyle buluşmaya hazırlanıyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Yaz üzerine yazı

GELDİ geliyor derken, geliverdi yaz. Ortasına geldik bile; bir de bakacağız gidivermiş.

"Gönlün yazı var, kışı var" diye bir atasözü biliyorum. Burada yaz, gönül rahatlığını, yaşama sevincini, mutluluğu ve huzuru anlatırken; kış, gönül daralmalarını, mutsuzluğu, üzüntü ve bezginliği ifade ediyor. Kısacası atasözü, yaz ile iyimser, kış ile kötümser bir tabloyu çiziyor. Başka bir yorum da, hayatımızın inişli çıkışlı olduğu şeklinde yapılabilir. Yazın iyimserliği temsil etmesindeki temel etken, güneş ve onun yaydığı ışık olmalı. Aydınlığın karanlığa üstünlüğü...

Aslında tamamen kişinin bakış açısına bağlı. İsteyen kışını yaza, isteyen de yazını kışa çevirebilir. Hakim görüş yazın, kışa üstünlüğü... Yazın bu avantajını birçok şair ve yazar eserlerinde kullanmış, yaz üzerine yazı yazmış, eser vermişler. Geçen yazımda Rıfat Ilgaz'ın "Yaz Geliyor" adlı şiirine yer vermiş ve sonraki yazılarımda da yaza dair şiirlere yer vereceğimi belirtmiştim. Maalesef yaza dair hikâye ve romanlara bu daracık sütunda yer vermek mümkün değil. Yaz aydınlığı betimliyor dedim ama Anadolu'nun sarı sıcağında ırgatların çektiği sıkıntıların anlatıldığı Orhan Kemal Çukurova hikâyelerini, Yaşar Kemal ve Kemal Tahir romanlarını ele alacak olursak durum değişiverir.

Ben bu yıl hayatımın 69'uncu yazını yaşıyorum, daha kaç yaz görürüm bilmem. Onun için biz atasözünün olumlu tarafını ele alalım; zor bir kıştan çıktık, yazın mutluluk veren aydınlık yüzünü görelim. Anadolu'nun sarı sıcağının değil de, Ege'nin mavi yeşilinin yaşandığı denizlere yelken açalım. Biliyorum çok adil değil ama dedim ya, biz de zor bir kış geçirdik; daha kaç iyi yaz geçiririz orası da bilinmez. Kusurumuz affola.

Bu sefer Orhan Veli'nin şiiriyle gidiyoruz Ege'ye. Şiirin adı:
"Açsam Rüzgâra"

Ne hoş, ey güzel Tanrım, ne hoş
Mavilerde sefer etmek!
Bir sahilden çözülüp gitmek
Düşünceler gibi başıboş.
Açsam rüzgâra yelkenimi;
Dolaşsam ben de deniz deniz
Ve bir sabah vakti, kimsesiz
Bir limanda bulsam kendimi.
Bir limanda, büyük ve beyaz...
Mercan adalarda bir liman.
Beyaz bulutların ardından
Gelse altın ışıklı bir yaz.
Doldursa içimi orada
Baygın kokusu iğdelerin
Bilmese tadını kederin
Bu her alemden uzak ada.
Konsa rüya dolu köşkümün
Çiçekli dalına serçeler.
Renklerde çözülse geceler,
Nar bahçelerinde geçse gün.
Her gün ahesta mavnaların
Görsem açıktan geçişini
Ve her akşam dizilişini
Ufukta mermer adaların.
Ne hoş, ey Tanrım, ne hoş,
İller, göller, kıtalar aşmak.
Ne hoş deniz deniz dolaşmak
Düşünceler gibi başıboş.
Versem kendimi bütün bütün
Bir yelkenli olup engine;
Kansam bir an güzelliğine
Kuşlar gibi serseri ömrün.

15 gün için Bodrum'a gidiyoruz. Rüzgâra yelken açar mıyız, açmaz mıyız bilmiyorum ama açmasak bile ne gam; hayali yeter. Daha ne isteyebilirim ki?

ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Kariyer Günleri"

SENE 1985. Üniversite 3. sınıfa başlamak üzereyim. O zamanki Halk Sigorta ile Genel Sigorta'nın ortaklaşa kurdukları IT şirketinde yarı zamanlı olarak çalışma hayatına atıldım. Mezuniyet sonrası 1 yıl bankacılık ve sonrasında halen devam eden sigortacılık serüveni...

Gelecek sene çalışma yaşamımın 35. yılını bitiriyor olacağım ama onca deneyim ve yaşanmışlığa rağmen hem kendim, hem de sektör için hala yapılacak çok şey olduğunu düşünüyorum.

Şu ara merkezi sınavlar, kariyer seçimleri, iş olanakları, genel ortamın gerçekleri çokça gündemde olduğu için beni de düşünceler aldı.

Çok şey değişti bu 34 yılda. Anlayış değişti, sistemler gelişti, aktörler farklılaştı, kanallar çeşitlendi, müşteriler bilinçlendi. Ama sonuçta her şey yine insan. O kariyerini seçme noktasındaki gencin isteği, kararlılığı, vizyonu ve iradesi.

Geçen her 5-10 yılda sektörün insan kaynağı dokusu farklılaştı ama iyileşti mi emin değilim. Ellerindeki diplomalar daha gösterişli olsa da, teknolojiye hakimiyetleri artmış olsa da, yabancı dil, donanım & yazılım becerileri gelişmiş olsa da anlayış, adanmışlık, sahiplenme ve duyarlılık konularında bundan yıllar öncesinin kısıtlı beceri ve olanakları ile çalışan meslektaşlarının bariz önünde değil sanki yeni kuşaklar.

Bunun tek sorumlusu tabii ki bu kuşakların kendileri değil. Onları işe alan, eğiten (ya da hatta eğitmeyen), rehberlik anlamında yapılması gerekenleri yeterince yapamayan üstlerindekiler en baştaki sorumlular. Onlar kadar sektör şirketlerinin sahipleri, yatırımcıları, yönetim kurulları.

Her şirket sonsuza kadar var olmak, bunu yaparken de katma değer üretmek için kurulur. Ama katma değer salt para kazanma, pazar payı, birleşme & satın alma veya satma hedefleri alanlarında kaldığı zaman sektörün sağlığı bozulur, çalışanın etkisi ve katkısı azalır, sigortacılığın en önemli etki alanlarından biri olan toplumsal denge ve ekonomik devamlılık boyutları etkilenir.

Son birkaç yıldır görüştüğüm bazı sektör temsilcileri ile paylaştığım bir gözlemim var. Belli bir kademenin altındaki sektör çalışanlarında "Bu işi neden yapıyorum?", "Kimin için yapıyorum?", "Yaptığım iş neleri ve kimleri etkiliyor?" sorularının yanıtları ya yok, ya da renk gri. Getirilen yeni sistemler, şirketlere özel iş süreçleri, karar verme mekanizmaları vs. hem çalışanların sıkça başvurduğu bahaneler, hem de aynı zamanda çok güvenli korunaklar.

Bu işe başladığım zaman en büyük şansım değerli birkaç yönetici ile çalışmam olmuştu. O yöneticiler sayesinde sigortacılıkta her şeyin sigortalanmasının mümkün olduğunu, şartları kabul eden ve ilgili primi ödeyen bir müşteri olduğu sürece her riskin plase edilebildiğini, doğru poliçeler yapıldığı zaman hiçbir sigorta mağduriyeti yaşanmayacağını ve bu sayede de sektörün en doğru tanıtımının yapılabileceğini öğrendim.

Yine o dönemde bu işin görünürde yerel ama arkasında evrensel bir ilişkiler ve etkileşim ağı olduğunu, 7/24 yaşayan bir uğraş olduğunu, en ilgisiz gözüken gelişme ya da verinin bile bir anda yaptığım işin bir parçası olabileceğini anladım.

Bunun bir sonucu olarak da müşteri ya da proje bazlı dokunduğum her farklı sektörü öğrenmeye çalıştım, hiçbirinde uzman olamasam da her birinin kendi dinamik ve gerçeklerini özümseyecek kadar geliştirdim kendimi.

Gerek sigortacılık, gerekse de herhangi bir sektörde işe yeni başlayan her gence bu vizyonun verilmesi lazım öncelikle. Hele bu çağda artık kimsenin yaptığı iş tanımlanabilecek çizgilerle sınırlı değil. Ne kariyer planları, ne gelişim alanları uzun yıllar için öngörülüp isabet sağlanacak konular değil.

Yaptığın işi anla, benimse, sev; sağladığın katkıyı gör ve daha neler katabileceğini düşün; bunları yaparken de kendimi daha nasıl geliştiririm diye düşün... O şirket olmazsa diğeri, bu sektör olmazsa bir başkasında hak ettiğine ulaşırsın sonunda.

İyi bayramlar ve görüşmek üzere.

Stranger Things

KÜNYE
Yönetmen: Matt Duffer, Ross Duffer
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: David Harbour, Finn Wolfhard, Millie Bobby Brown, Gaten Matarazzo, Caleb McLaughlin
Türü: Fantastik, Bilim Kurgu
Platform: Netflix

80'li yılları kendine fon yapan Stranger Things, dönemin korku filmlerine selam çakmayı atlamayan bir fantastik gerilim dizisi. Winona Ryder, David Harbour, Cara Buono'yu başrollerinde buluşturan dizi; kaybolan genç bir çocuğu ve onu bulmaya çalışan annesini anlatıyor. 2016'da çekilmeye başlayan dizi 3'üncü sezonuyla Netflix'te boy gösteriyor. Dizi ülkemizde büyük bir hayran kitlesine sahip.

FİLM

Aftermath

Roman, eşi ve kızının gelişini heyecanla beklemektedir. Ancak onları taşıyan uçak, havada bir başka uçakla çarpışır ve iki uçaktaki herkes hayatını kaybeder. Roman gibi birçok kişi, kazada kule kontrolörünün ihmali olduğunu düşünmektedir. Bu nedenle kontrolör güvenlik gerekçesiyle başka bir kimlikle yaşamaya başlar. Roman ise bu kontrolörü ne pahasına olursa olsun bulmaya kararlıdır. Film BluTv'den izlenebilir.

DİZİ

Dark

Kayıp bir çocuk. Bir yanıt bulmak için ümitsizce çabalayıp duran dört aile. Ve bu aramalar sonucunda ortaya çıkan sırlar ile gerçekler... Küçük kasabanın kaderi değişir ve gerçek yüzü ortaya çıkar. Orijinal bir Netflix yapımı olan dizinin başrollerinde Louis Hofmann, Oliver Masucci, Jördis Triebel'i görüyoruz. İkinci sezonu yeni yayınlanan dizi tüm dünyada büyük ilgi görüyor.

FİLM

Kar

Müzeyyen, Antalya'da arkadaşlarıyla birlikte yaşamaktadır. Hiç görüşmediği üvey kardeşi Ali ise Bolu'da daha müreffeh bir hayat sürmektedir. Ali, kız kardeşinin varlığından haberdar olunca ilk fırsatta onu ziyarete gider. İlk başta sıcak bir karşılama görmez, ancak yavaş yavaş birbirlerine alışırlar. Ali'nin bundan sonraki amacı, Müzeyyen'i yanında götürmek olacaktır. Filmi BluTV'den izleyebilirsiniz.

Hızlı ve Öfkeli: Hobbs ve Shaw

KÜNYE
Vizyon tarihi: 2 Ağustos
Yönetmen: David Leitch
Senaryo: Chris Morgan
Oyuncular: Dwayne Johnson, Jason Statham, Idris Elba, Vanessa Kirby
Türü: Aksiyon
Yapım Yılı: 2019

Hızlı ve Öfkeli serisinin spin-off filmi olan Hobbs & Shaw, Luke Hobbs ve Deckard Shaw karakterlerine odaklanıyor. Başrollerini Dwayne Johnson ve Jason Statham'ın üstlendiği filmde Vanessa Kirby Deckard, Shaw'un kız kardeşi olan MI-5 ajanına hayat verirken, Idris Elba ise kötü adam olarak karşımıza çıkıyor.

9 AĞUSTOS

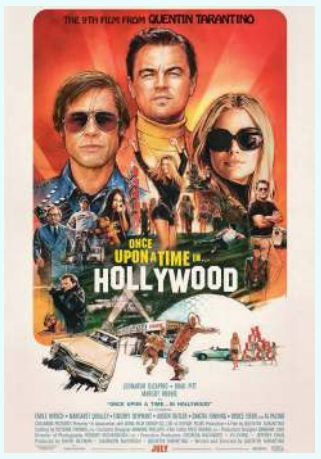
Iron Sky: The Coming Race

Iron Sky 2: The Coming Race, insanlığı kurtarmak için savaşmak zorunda kalan bir topluluğa odaklanıyor. Nükleer savaş sonrası yaşanmaz bir hale gelen dünyada, insanlığın son sığınağı Naziler'in Ay'daki üssüdür. Ancak burada da yaşam insanlar için pek de iyi değildir. İnsanlar, son çare dünyanın merkezinde bulunan gizli bir şehre yerleşmeye karar verir. Tam da bu sırada beklenmedik bir durumla karşı karşıya kalırlar.

16 AĞUSTOS

The Angry Birds Movie 2

Sevilen bilgisayar oyunundan beyazperdeye uyarlanan Angry Birds filminin devam halkası olan yapımında uçamayan kuşlar ve yeşil domuzların yaşadığı maceralar konu ediliyor. Filmin seslendirme kadrosunda ilk filmden Jason Sudeikis, Josh Gad, Bill Hader, Danny McBride ve Peter Dinklage yer alırken, Nicki Minaj, Leslie Jones, Rachel Bloom ve Awkwafina'nın sesini ise bu filmde ilk defa duyacağız.



23 AĞUSTOS

Bir Zamanlar... Hollywood'da

Quentin Tarantino imzalı, 1969 yazında Los Angeles'da geçen filmde, hit bir dizide oynamış bir erkek TV aktörünün film sektörüne girmeye çalışması anlatılıyor. Aktörün yakın arkadaşı, aynı zamanda da dublörü de aynı şeyi amaçlamaktadır. Sharon Tate'in ve dört arkadaşının Charles Manson'un müritleri tarafından işlenen korkunç cinayeti ise filmde geri plandaki hikayeyi oluşturuyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Espri ve zeka ilişkisi

GÜNLÜK hayatımızda sorumluluklar arasında yaşarken çoğu zaman fazla ciddi bir ruh haline girdiğimizi düşünüyorum. Ciddiyet belki ciddiye alınmanın en kolay yolu gibi geliyor bizlere. Gülersek ya da ciddiyetimizden taviz verirsek girdiğimiz ortamlarda yeterince önemsenmeyeceğimizi düşünüyoruz belki.

Olur olmaz her şeyi espri malzemesi yapmak, olmadık yerlerde gülmek, gülmeyi fazlaca abartmak duygusal zekadan yeterince nasiplenmemiş bir profil çiziyor benim gözümde. Bazı insanlar bunu üzüntülerini, gerginliklerini ve güvensizliklerini maskelemek amacıyla da yapıyor olabilirler. Sonuçta, espri yapmak değil de kaliteli bir espriyi yerinde ve zamanında yapmak sanırım hem duygusal hem de bilişsel zekanın en önemli göstergelerinden.

Kahkahanın bağışıklığı güçlendirmek, tansiyonu düzenlemek, stresi ve yorgunluğu azaltmak, organlara masaj yapmak ve kas gerginliğini azaltmak gibi tıp dünyasınca kanıtlanmış pek çok yararı var. Gördüklerini ince bir mizah ve ironi anlayışı ile birleştirerek insanlara sunan kişiler bir açıdan sağlığımıza da hizmet ediyorlar aslında. Fazla katı, yerine göre esnemeyi bilmeyen insanların sağlık konusunda da sıkıntılar yaşadığı bir gerçek. Yeri geldiğinde kendi hatalarını ve yanlışlarını da gülümseyerek kabul edebilmek ve ders çıkarabilmek oldukça büyük bir erdem ve aynı zamanda bir zeka göstergesi. İnce ve yaratıcı bir espri anlayışına sahip olan kişilerin yüksek IQ seviyesine sahip olduklarını kesinlikle söyleyebiliriz. Espri anlayışı yüksek olan insanların sözel ve duygusal zekalarının da oldukça yüksek olduğu yapılan araştırmalarla kanıtlanmış. Ama bunun tersi her zaman doğru olmayabilir. Yani her zeki insanın espri yapmakta çok başarılı olduğunu söyleyemeyiz.

İyi bir espri anlayışı hayatın zor zamanlarını atlatma ve birçok sıkıntı ile baş edebilme konusunda da insana çok fayda sağlayan bir özellik. Umudu canlı tutabilmek, geleceğe daha iyimser bakabilmek, her şart altında duygusal dengeyi koruyabilmek ve bu süreçte günlük sıkıntılara uyum sağlayabilmek için espri yeteneğini kullanmak zeka ve aynı zamanda bir bilgelik göstergesi. Fakat bir de negatif, aşağılayıcı, iğneleyici, alaycı ve taklitçi ifadeler kullanarak espri yaptığını sananlar var ki, bu kişilerin durumu ne zeka ne de bilgelik ile örtüşmektedir. Tam tersine bu durum kötü ruh hali ve depresyonla ilişkilendirilebilecek bir durumdur. Böyle insanlardan da uzak durmakta fayda vardır.

Espri yapmak insanlar arasındaki bariyerleri kaldırmak, gerginliği hafifletmek, yeni arkadaş edinmek, sosyal ortamlara katılmak söz konusu olduğunda da çok etkili bir araç. Yani yapacağımız kaliteli espriler ile arkadaş toplantılarının da en çok aranan bir üyesi olacağımız kesin.

Birçok nöropsikolojik çalışma zeka, pozitif duygusal durum ve yaratıcılık arasında sıkı bir bağ olduğunu ortaya koymuştur. Gülmek beyindeki dopamin üretimini artırır. Bu nörotransmitter, aynı zamanda öğrenmeye aracılık eden nöral mekanizmayı da harekete geçirir. Sonuç olarak hafızamız ve zihinsel odaklanma yeteneğimiz artar. Yani espri yapmak bir zeka göstergesi olduğu gibi aynı zamanda zekayı besleyen ve geliştiren bir eylem. Yani çift taraflı birbirini besleyen bir mekanizmadan söz ediyoruz.

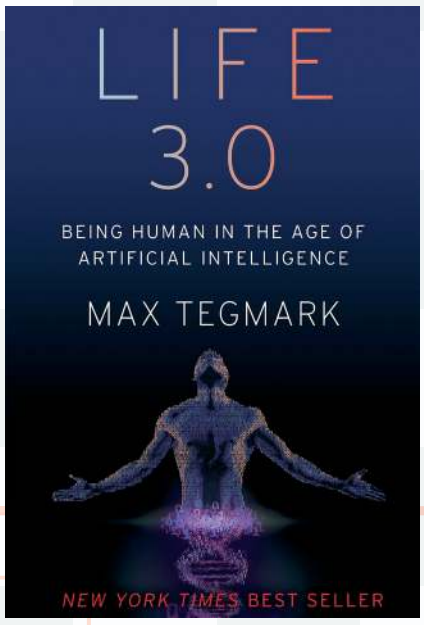
Hayata gülümsediğimizde hayatın da bize gülümsediği gerçeği bugüne kadar öğrendiğim dersler içinde en değerlilerinden biri. Gülmek biz insanoğluna bahşedilmiş en güzel hediyelerden biri ve en cazip tarafı da ücretsiz bir terapi olması. Hayat sonuçta sorumluluklarla dolu olduğu kadar eğlencelerle de dolu bir yolculuk. Daha dayanıklı olmak için her gün espri yapın ve gülün. Kalbinizin, sağlığınızın, zekanızın iyiliği için bu harika ücretsiz terapiden faydalanmayı ihmal etmeyin.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com
Ali Erhan Tamer
ali@botudio.com

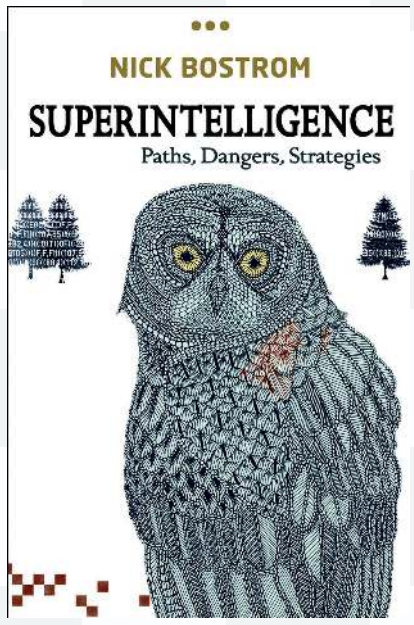
Yapay zekanın geleceği kitaplarda

İş süreçlerinde ve toplumsal hayatta gerçekleşmesi beklenen büyük değişimlerin arkasında yapay zeka yer alıyor. Yapay zeka hakkında doğru bilgilenmenin kaynaklarından biri de yapay zeka ustalarının kaleme aldığı kitaplar. Bu yılın iddialı kitaplarını inceleyen Ali Erhan Tamer 3 kitaba dikkat çekiyor.

ABD'ye her geldiğimde yaptığım şeyi yapıyor ve Amazon'a girip mesleki olarak ilgimi çeken tüm kitapları taramaya başlıyorum. Yeni bilgilere erişiyor, buralardaki birikimi taşıyarak kaynaklarımın arasına katıyor sunumlarım için yepyeni içeriklere kavuşuyorum.
Dolayısıyla buralarda en fazla dikkatimi çeken ve ilgilendiğim husus doğal olarak yapay zeka ile ilgili üretilmiş içerikler. Malum, hem birçok girişim hem de dev kurumlar yapay zeka alanındaki çalışmalarını bu topraklarda gerçekleştiriyor. Dolayısıyla ilham almak için yeterince unsur mevcut.
Köşeyi bir kitap incelemesi haline çevirmeden bu konuya meraklı olanların şiddetle okumasını tavsiye ettiğim üç kitaptan bahsetmek isterim. Birincisi, bu yazımın ikinci kısmında da bahsedeceğim Tesla'nın sahibi Elon Musk'ın yapay zeka ile ilgili görüşlerinde referans verdiği kitaplardan biri. Üstelik Elon Musk kitabın arka kapağına kitapla ilgili görüşünü de paylaşmış, "Bu kitap, dünya ve daha ötesindeki büyük yaşam, zeka, bilinç ve gelecek için bir rehber niteliğinde" diyerek.



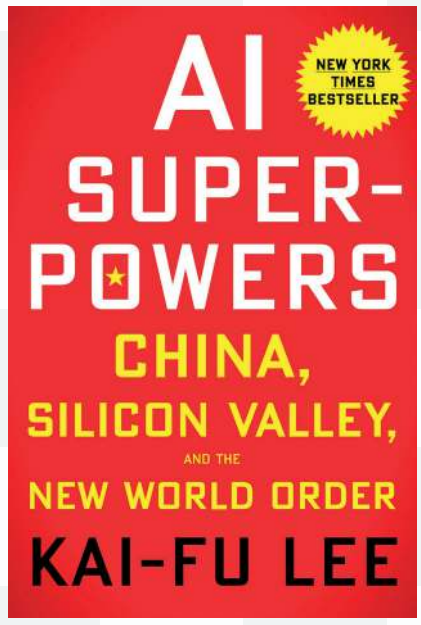
Life 3.0 (Yaşam 3.0)
Değindiği ve hemen herkesin sürekli sorduğu yapay zekanın; adalet, vicdan, meslekler, topluluk ve insan olmayı hissetmek üzerindeki etkilerinin dışında aslında çok başka ve doğru bir soruya yanıt arıyor kitap. Nasıl bir gelecek hayal ediyoruz?
Kitabın özellikle yapay zeka ile ilgili mitleri ve gerçekleri grafik hale getirdiği kısım ilgi çekici. Artık birer mit haline gelmiş yapay zeka endişelerine karşın, olan gerçekliği çok net bir şekilde çizmiş kitabın yazarı Max Tegmark. Yine kitabın sonlarına doğru, insanlığın %90'ı öldürülmüş olsaydı bu ne kadar kötü olurdu diye sorgulama yaptığı bir bölüm var ki bence son derece çarpıcı tespitler içeriyor.
Kitap aynı zamanda ünlü bilim adamları ve yazarlara ait birçok alıntı paylaşmış ki bence kitaba en yakışanı da Isaac Asimov'un şu meşhur alıntısı: "Şu an hayatın en üzücü yönü bilimin bilgiyi, toplumun topladığı bilgiden daha hızlı toplamasıdır."



Superintelligence (Süper Zeka)
Toplam 8 kitapla döneceğim ABD'den, ama bu yazıda değinmek istediğim 3 kitaptan biri de Nick Bostrom'un Superintelligence adlı kitabı...

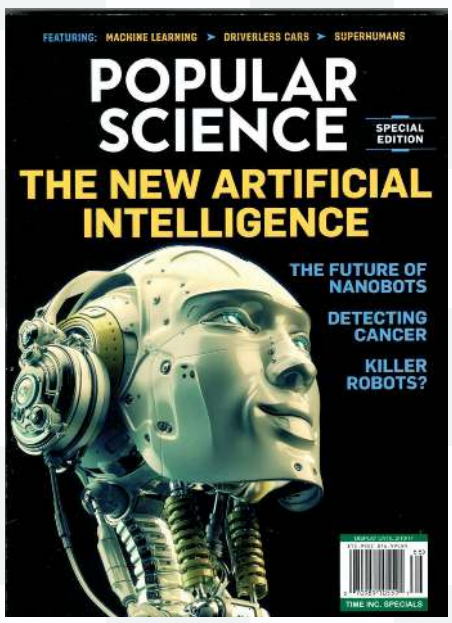
Bill Gates'in kapakta yer alan "Bu kitabı şiddetle öneriyorum" cümlesi ile karşılaşıyorsunuz öncelikle.

Kitap özellikle yapay zekanın öngörülen üçüncü evresi süper zeka dönemine ilişkin kaygıları ve öngörüleri yorumluyor.
Aldığım kitaplar arasında en akademik olanı kesinlikle bu kitap. Malum yayıncısı Oxford olduğu için magazin tarzı bir kitap beklemiyoruz. Nick kitabında kademeli bir şekilde bizi süper zekaya götüren adımları hem yorumluyor hem de sorguluyor. Neredeyse yazdığı her cümlede verdiği bir örnek bilimsellik içeriyor. Bir Black Mirror etkisinden fazlasını arayanlar için bu kitap biçilmiş kaftan.



AI Super-Powers China, Silicon Valley and the New World Order (AI Süper Güçleri, Çin, Silikon Vadisi ve Yeni Dünya Kuralları)
"How AI can save our humanity" adlı TED konuşmasını seyrettiğimde AI (yapay zeka) dünyasının popüler girişimcisi, yatırımcı ve konuşmacı Kai-Fu Lee'nin bu kitabı yazmış olduğunu henüz bilmiyordum. Hemen sonrasında öğrenmem ve alınacaklar listesine koymamla birlikte alışverişimin ilk sırasındaki kitap oldu. En çok satanlar arasında yer alan kitabında Lee hemen 2-3 sayfada bir başlığın altında o konuyu değerlendirirken yapay zeka ile ilgili hemen hemen bütün gelişme ve olgulara cevap veriyor.
Kitap son derece düzgün ve özenli hazırlanmış. Temel düzeyde yapay zeka bilgisine sahip biri için okuması keyifli bir kitap. Diğer yandan benim söylediklerim çok da önemli değil zira kitabın arka kapağında kitap ile ilgili görüş verenler Microsoft CEO'su Satya Nadella, TED başkanı Chris Anderson, Salesforce CEO'su Marc Benioff ve Facebook Yapay Zeka biriminin başındaki Yann LeCun. Bir de ben :)

Ülkemizin yapay zeka konusundaki yetkin isimlerinden olan Ali Erhan Tamer, ABD'de büyük ses getiren yapay zeka hakkındaki kitapları masaya yatırdı.



Bu 3 kitap dışında çok tesadüf bir şekilde karşılaştığım meşhur popüler bilim dergisi Popular Science'ın özel sayısı Yeni Yapay Zeka da beni fazlasıyla mutlu etti. Zira tam donanımlı dergi yapay zeka alanındaki tüm endüstriyel gelişmeleri ve arkasındaki çalışmaları kaleme almış. Tek bir kaynak üzerinde bu kadar çeşitli yapay zeka vakasına içerik olarak sahip olmak büyük şans oldu benim için. Yine imkanı olanların kaçırmamasını tavsiye ederim.

TESLA ETKİSİ

1 aylık sürede 4 eyalet 8 şehir gezdim ve hiç şüphesiz ki en fazla dikkatimi çeken şey yaşam, sosyal topluluk ve gelir düzeylerindeki farklılıklara rağmen tüm bu şehirlerde dikkat çekici düzeyde Tesla model aracın sokaklarda olmasıydı. Benim burada altını çizmek istediğim, aracın ticari başarısı değil. Zira çok da başarılı gittiği söylenemez.
Diğer yandan neredeyse normal modelinin üzerine 6 bin dolar daha eklemek zorunda olduğunuz tamamen kendi kendine giden otonom Tesla büyük ilgi görmüş durumda. Özellikle şehirler arası yollarda gördüğüm neredeyse her 20 araçtan biri Tesla. Tabii ki bunların kaçı üzerinde otonom kullanış özelliği var bilmem mümkün değil ama görünen o ki otonom araçlarla ilgili beklentiler Tesla sayesinde çok da ileri tarihli olmayacak.
Gitmişken benim de bir Tesla mağazasına girip araçları inceleme ve satış temsilcileri ile modeller hakkında konuşma imkanım oldu. Bayide çalışan görevli, Model X'in neredeyse tamamen otonom sürüş modeli ile satıldığını söyledi. Ulaşım, otomobil ve bu bağlamda yer alan tüm endüstrilerin ciddi bir otonomiden etkileneceği aşikar. Bu sebeple Tesla merkezli olarak ABD'yi yakından takip etmek önemli.

Son olarak bir gözlemimi de paylaşmış olayım, ABD TV reklam endüstrisi çok büyük bir endüstri. Özellikle tüketimin bu kadar yoğun olduğu bir ülkede doğal olarak firmalar rekabette öne geçmenin önemli bir aracı olarak görüyor TV reklam pazarını. Şunu net söyleyebilirim ki, prime time kuşağında yayınlanan 10 reklamın neredeyse yarısı sigorta. Diğer yandan ABD'de görüştüğüm hemen her kesimden insanlar bir ABD vatandaşının aylık gideri içerisindeki en büyük ikinci kalemin de sigorta olduğunu söyledi.
Ne diyelim, darısı başımıza.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Yaşam Standardınızı Güvence Altına Almak İçin;

Bereket Ailem Ferdi Kaza Sigortası...

www.bereket.com.tr

444 27 58

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr